

## дело

## ЭКОНОМИКА

Рост российской экономики замедлился, и осенью мы можем войти в рецессию. Эксперты из нескольких ниш – недвижимость, банки, торговля авто, драгоценностями и крупной бытовой техникой – рассказывают, как покупатель реагирует на экономические волнения



06

## СВОЕ ДЕЛО



09

Ветеринар из Братска Сергей Вяземский уже семь лет владеет собственной клиникой. Окупить первоначальные вложения врачу-предпринимателю удалось только через четыре года, хотя его коллеги на западе страны возвращают вложенное спустя 2-3 года

## ИНВЕСТИЦИИ

Почему упали цены на золото? Остается ли сегодня главный драгметалл «тихой гаванью» для инвесторов? Эксперт БКС Премьер Людмила Лукова дает советы, когда следует покупать золото и с помощью каких инструментов лучше «входить в металлы»



11

## НЕДВИЖИМОСТЬ



12

Мы продолжаем сравнивать жизнь в городской квартире и в частном доме. Собственным опытом поделились иркутяне, которые на себе ощутили достоинства и недостатки каждого варианта

## Активный отдых – двигатель торговли



В Иркутске скоро откроются новые торгово-развлекательные центры.

Как изменится иркутский рынок коммерческой недвижимости и сфера торговли в целом?

Какими должны быть современные торговые объекты? → | 2-3

Полное собрание строительной мысли



генеральный  
информационный  
партнер

Промышленные  
страницы Сибири

выставка

**БАЙКАЛЬСКАЯ  
СТРОИТЕЛЬНАЯ  
НЕДЕЛЯ**

**21-24 мая 2013**

Россия, 664050, г. Иркутск,  
ул. Байкальская, 253-а,  
тел.: (3952) 352-900, 352-239  
e-mail: sibexpo@mail.ru

**СибЭкспоЦентр**



## АКТИВНЫЙ ОТДЫХ —

“

Сегодня в ТРЦ должно быть уютно и безопасно, просторно и свежо. Человек сегодня хочет не блудить банально по лабиринтам с узкими проходами, а с пользой провести время для себя и семьи. За границей уже давно строят ТРЦ с огромными аквариумами, горками для катания на горных лыжах, бассейнами, зонами отдыха и релаксации, ледяными катками и т.д. Мы тоже придем к этому, но, к сожалению, не так скоро.

**В ближайшее время в Иркутске планируется открытие двух новых торгово-развлекательных центров (ТРЦ) – «Модный квартал» и «КомсоМолл». Объявлено также о строительстве, по крайней мере, еще одного ТРЦ – в микрорайоне Юбилейный. Как это отразится на иркутском рынке коммерческой недвижимости и на сфере торговли в целом? На вопросы Газеты Дело отвечают эксперты и непосредственные участники рынка.**

– **Насколько Иркутск обеспечен торговыми площадями? Востребован ли потребителями такой формат – торгово-развлекательный центр?**

**Юрий Винников,**

управляющий объектами недвижимости:

– По оценкам некоторых специалистов, обеспеченность качественными торговыми площадями в Иркутске составляет сегодня менее 200 кв.м на 1000 жителей. В Новосибирске, Санкт-Петербурге, Владивостоке этот показатель превышает 300 кв.м на 1000 человек. Поэтому потенциал у рынка еще есть.

Сейчас некоторые крупные федеральные сети, которые не могли зайти в Иркутск из-за отсутствия качественных площадей, получают возможность открыть свои магазины в новых ТРЦ.

**Татьяна Галущенко,**

аналитик рынка недвижимости:

– По данным администрации Иркутской области, в 2011 году обеспеченность торговыми площадями в Иркутске составила 1109

кв.м на тысячу жителей. Это высокий показатель даже в сравнении с европейскими нормами (650 кв.м на 1000 человек).

Однако нужно иметь в виду, что в указанные администрацией 654 тыс. кв.м торговых площадей включены и магазины, уже давно устаревшие – и функционально, и экономически, и морально. В последнее время потребительские предпочтения меняются, что приводит к изменению форматов торговых объектов.

Для того чтобы быть востребованным, торговый объект должен соответствовать одному из следующих критериев:

- обладать четкой специализацией и большим ассортиментом товара определенной группы (например, «Стройматериалы» и «Автоград» компании «Фортуна»);
- быть ориентированным на определенную целевую аудиторию (например, торговый центр по продаже детских товаров или «магазин у дома»);
- предлагать товары по низкой стоимости (дискаунтеры, вроде «Metro Cash&Carry» в Ленинском районе);
- помимо товаров предлагать дополнительный сервис, позволя-

ющий покупателям решать параллельные задачи в одно время (это ТРЦ, где покупатель может заодно поесть, отдохнуть).

Причем последний вариант становится наиболее востребованным у потребителей. Покупателю сегодня недостаточно только совершить покупку. Торговый объект становится местом проведения досуга. А это значит, что дополнительно к торговым точкам нужно предложить какие-либо развлечения, пункты общественного питания, спортивные сервисы. Это требует больших площадей объектов. В Иркутске сейчас только два объекта отвеча-

ют этому условию: ТРЦ «Jam Mall» (30 тыс.кв.м) и ТРЦ «Карамель» (26 тыс.кв.м).

ТРЦ бывают микрорайонные, городские, региональные, супер-региональные... Уже по этой классификации видно, что в Иркутске место для новых объектов должно быть – даже с учетом ввода новых торгово-развлекательных центров «Модный квартал», «КомсоМолл», «Юбилейный» и ТРЦ на Сергеева. На мой взгляд, пока не охвачен Куйбышевский район города. Причем Куйбышевский район – это не только предместье Рабочее и Марата. Это также Качугский, Александровский и, в

### Динамика торговых площадей в Иркутске

Торговые объекты	Ед.изм.	2008	2009	2010	2011
магазины	Единиц	1056	1116	1119	994
	площадь (тыс. кв.м.)	317,1	346,1	363,6	x
торговые центры	Единиц	42	54	55	65
	площадь (тыс. кв.м.)	192,3	190,3	184	x
павильоны	Единиц	737	741	741	663
	площадь (тыс. кв.м.)	44,6	53,7	53,7	x
киоски	Единиц	750	423	526	302
	Единиц	30	26	24	13
розничные рынки	торговых мест на рынках	4606	3667	2977	x

Источник: ФСГС по Иркутской области, «Иркутск в цифрах», 2010г. Информация предоставлена Татьяной Галущенко.

какой-то степени, Голоустненский тракты.

Относительно точного количества квадратных метров не скажу. Но могу предположить, что уровень 500 кв.м качественных современных торговых площадей на 1000 жителей города вполне приемлем.

**Виталий Аникин,**

директор ООО «УК «Перспектива» (в 2009-2012 гг. директор ТРЦ «Jam Mall», с 2012 г. руководитель проекта по строительству нового ТРЦ в Иркутске);

– По моему мнению, высокая конкуренция среди вновь появляющихся торговых центров будет способствовать снижению арендных ставок и привлечению новых

Информационно-рекламное издание

газета **дело**

**Учредитель и издатель:**  
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»

**Редакция:** Сибирское Информационное Агентство (СИА)

**Главный редактор:**  
Фаизова М.Т.

**Подписной индекс:** 51544

**Адрес редакции:**  
г. Иркутск, ул. Партизанская, 3.

**Почтовый адрес:** 664022  
г. Иркутск-22, а/я 24.

**Телефон/факс:** (3952)  
701-305, 701-300, 701-302.

**E-mail:** delo@sia.ru

**WEB-сайт:** sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре РЦ «ИНФОРМРЕСУРС» г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2. Подписано в печать 14.05.13. Отпечатано с готовых оригинал-макетов в Областной типографии №1 г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11. Заказ № 29 Тираж 5000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ №ТУ38-00381. Выходит 1 раз в месяц. Цена свободная.

Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несёт.

## ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ

операторов торговли. Снижение нагрузки на арендаторов может привести к некоторому снижению цен на услуги и товары. Безусловно, в любом случае выиграет рядовой потребитель, появится выбор, повысится качество торговли.

Но, к сожалению, у нас не всегда работают рыночные законы. Показатель обеспеченности населения качественной торговой недвижимостью в Иркутске один из самых низких не только по Сибирскому федеральному округу, но и по России в целом.

Говоря о качественной недвижимости, я имею в виду торгово-развлекательные центры высокого уровня. Не площади, реконструированные из цехов фабрик и заводов, не рынки прилавочного типа (в том числе и вещевые), а специально и профессионально спроектированные и построенные. Сегодня в городе буквально по пальцам можно пересчитать современные торгово-развлекательные комплексы с продуманной концепцией, расширенным ассортиментом товаров и услуг, просторными парковками и удобными подъездными путями, а также с арендаторами международного и федерального уровня.

Сколько нужно ТРЦ? Трудно сказать, но мне кажется, что один ТРЦ районного масштаба на микрорайон, 2-3 региональных или суперрегиональных ТРЦ на город – Иркутск вполне «переварит».

**Что ждет владельцев небольших торговых помещений и крупных игроков рынка?**

**Юрий Винников:** Конечно, после открытия новых ТРЦ изменения на рынке коммерческой недвижимости постепенно произойдут, но в данный момент трудно сказать,

куда именно будет развиваться рынок. Можно предположить, что несколько просядет формат «стрит-ритейла», т.к. ТРЦ более удобны для покупателя.

Также сейчас можно отметить следующую тенденцию: из-за сильной конкуренции в центре города многие предприниматели готовы открывать новые магазины в спальных районах. И с открытием новых ТРЦ на периферии такая возможность им предоставится. Если стоимость аренды будет адекватной, то с заполняемостью таких центров не должно возникнуть проблем.

**Татьяна Галущенко:** Тут дело, думаю, не в размере, а в наличии концепции у объекта. Одной из тех четырех, что я привела выше. Торговые объекты, которые ни одному из этих критериев не отвечают, будут закрываться из-за своей неконкурентоспособности.

**Виталий Аникин:** Как я говорил выше, это усиление конкуренции для всех. Наверное, лучше будут чувствовать себя небольшие игроки формата «у дома», в шаговой доступности, с необходимым набором повседневных товаров и услуг. Или те магазины, что «по пути домой». Тот, кто не отвечает этим критериям, будет вынужден искать новые способы завлечь посетителей. Это и реконцепция, и переформатирование, и поиск неких новых «фишек», доселе невиданных в нашем городе...

В ближайшей перспективе, думаю, это коснется абсолютно всех: грянет перераспределение потоков, потребители будут тяготеть, прежде всего, к «своим», районным или рядом находящимся ТРЦ, а также к более удобным.

И, как ни странно, в выигрыше будут очень крупные ТРЦ, где за



**Юрий Винников,**  
управляющий объектами недвижимости



**Виталий Аникин,**  
директор ООО «УК «Перспектива» (руководитель проекта по строительству нового ТРЦ в г.Иркутске)



**Татьяна Галущенко,**  
аналитик рынка недвижимости

один приезд можно будет и купить все, что нужно, и качественно отдохнуть всей семьей. Даже лучше, если они будут находиться не в центре города, где не найдешь безопасную парковку, а на периферии... Глядишь, и не только городские посетители туда подтянутся.

Из центра города потоки будут частично перенаправляться в те районы, куда удобнее ехать и где можно припарковаться без проблем. С приходом федеральных операторов кино и общепита нашим, местным придется трудновато: чтобы удержаться, им придется резко повысить качество и количество услуг.

**Следует ли ожидать переформатирования существующих торговых центров в формат ТРЦ?**

**Юрий Винников:** Возможно не сразу, но со временем нельзя исключать такой возможности, т.к. будет ощущаться конкуренция со стороны новых, более качественных ТРЦ.

**Татьяна Галущенко:** Думаю, устаревшие торговые объекты ждет реконцепция. Не обязательно все из них станут ТРЦ. Возможно, это будут специализированные магазины.

**Виталий Аникин:** В определенной степени, да. Но не все смогут. У кого-то не хватит площадей, кто-то пойдет по пути узкой специализации.... Но ясно одно – все будет что-то делать, чтобы завлечь посетителей!

Причем, чтобы стать ТРЦ, мало просто добавить «кино и бургеры».

Нужно продумывать концепцию активного отдыха. Даже пройти все 100 тыс кв. метров магазинов – поверьте, совсем не просто. И «бургер на бегу» уходит в прошлое. И это хорошо.

Сегодня в ТРЦ должно быть уютно и безопасно, просторно и свежо. Человек сегодня хочет не блудить банально по лабиринтам с узкими проходами, а с пользой провести время для себя и семьи. С пользой для души и здоровья. За границей уже давно строят ТРЦ с огромными аквариумами, горками для катания на горных лыжах, бассейнами, зонами отдыха и релаксации, ледяными катками и т.д. Мы тоже придем к этому, но, к сожалению, не так скоро. Хотя стремиться к хорошему надо!

### Действующие и строящиеся торгово-развлекательные центры в Иркутске

Год ввода	Название	Адрес	Площадь общая, м2	Арендуемая площадь, м2	Развлекательная зона	Парковка, м/м	Якорные арендаторы
2009	Jam Молл	Сергеева, 3	30 000	21000	• Кинокомплекс на 6 залов • Фудкорт - 1000 м2 • Роллердром • Парк аттракционов	750	• Продуктовый гипермаркет «О'к» - 4 700 м2 • Гипермаркет бытовой техники «М-Видео» 2 600 м2 • Универмаг детских товаров «ДЕТИ» -1 500 м2 • Магазин одежды «Снежная Королева» - 800 м2
2010	Карамель	Партизанская, 36	26 090	18 263	• Кинокомплекс на 6 залов • Зона игровых автоматов • Фудкорт • Кафе	450	• Продуктовый супермаркет "Слата" • Универмаг спортивных товаров "Спортмастер"
2013	Модный квартал	"130 квартал"	38 700	23 000	• Кинотеатр • Развлекательный центр - 1 170 м2 • Кафе и рестораны - 1 100 м2	1 100	• Продуктовый супермаркет - 1 600 м2 • Магазин бытовой техники • Магазин спортивных товаров • Магазин детских товаров
2013	КомсоМОЛЛ	о. Шишиловский (район ул. 3-го Июля и Верхней набережной)	67 603	47 707	• Кинокомплекс на 8 залов - 4 719 м2 • Фудкорт - 643 м2 • Рестораны - 1 024 м2 • Развлекательные объекты - 3 271 м2	1 200	
2014	Юбилейный	мкр. Юбилейный (между ул. Захарова и Сеченова)	31 466	23 000	• Кинокомплекс - 2 200 м2 • Фудкорт - 500 м2 • Детский парк развлечений - 2 200 м2	350	• Продуктовый гипермаркет - 2 400 м2 • Супермаркет DIY (стройматериалы) - 3 200 м2 • Супермаркет детских товаров - 1 520 м2 • Супермаркет косметики и парфюмерии 900 м2 • Супермаркет бытовой техники и электроники - 1 300 м2

Источник: REALTY.IRK.RU. Данные предоставлены управляющими компаниями или взяты из открытых источников



## Владимир Путин поручил проработать варианты по сохранению производственной площадки ОАО «АЭХК»



Президент Российской Федерации Владимир Путин поручил Губернатору Иркутской области Сергею Ерощенко совместно с генеральным директором «Росатома» Сергеем Кириенко проработать возможные варианты по сохранению производственной площадки ОАО «АЭХК» в Ангарске и созданию там замещающих производств. Вопрос о необходимости сохранения производственных ресурсов комбината глава региона озвучил в ходе встречи с Президентом страны.

– Владимир Путин поручил нам с генеральным директором «Росатома» Сергеем Кириенко обсудить позицию компании «ТВЭЛ» в отношении АЭХК и выйти на подписание соглашения с четким пониманием того, что комбинату не будет угрожать закрытие, – подчеркнул Сергей Ерощенко, комментируя итоги встречи с Президентом. – Эта площадка должна стать

базой для размещения новых ядерных производств, поскольку имеет уникальные промышленные технологии, инженерную инфраструктуру и может стать основой для начала реализации проектов инновационного развития.

Сергей Ерощенко отметил, что на сегодняшний день ОАО «АЭХК» является крупным градообразующим предприятием Ангарска, на комбинате осуществляется производство безводного фтористого водорода и гексафторида урана по самой современной технологии. В соответствии с планами развития топливной компании «ТВЭЛ» центром производства гексафторида урана рассматривается площадка ОАО «Сибирский химический комбинат» в городе Северске Томской области, на которую планируется перевести производства с других предприятий, в том числе Иркутской области.

Губернатор заявил, что площадка АЭХК представляет собой уникальные производственные мощности, обладающие высоким технологическим потенциалом. Вывод производства гексафторида урана может повлечь за собой потерю потенциала уникальной производственной площадки одного из градообразующих предприятий. Кадровый состав комбината представлен высококвалифицированными инженерами, обладающими специфическими знаниями и опытом в автономной отрасли. Их высвобождение приведет к невосполнимой потере кадровой элиты региона, снижению конкурентоспособности предприятия, а также ухудшению социально-экономической ситуации в Ангарске, сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области.

## Директором Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» назначен Юрий Тиман



25 апреля директором Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» назначен Юрий Тиман, ранее занимавший пост директора Хакасского филиала ОАО «Ростелеком».

На посту директора Иркутского филиала ОАО «Ростелеком» Юрий Тиман сменил Олега Ширишова, перешедшего на другое место работы. Юрий Романович будет отвечать за развитие бизнеса и совершенствование телекоммуникационной инфраструктуры компании в Иркутской области.

Юрий Тиман родился 12 июня 1972 года в г. Абакане Красноярского края. В 1995 году окончил с отличием Сибирскую аэрокосмическую академию по специальности «Системы автоматического управления летательных аппаратов». В период обучения проходил стажировку в США – в университете штата Юта по специализации «Системный анализ и исследование операций». В 2008 году участвовал в программе МаркСтрат – «Стратегия компании на конкурентном

рынке». В 2010 году окончил курсы повышения квалификации в СибГУТИ по направлению «Современный корпоративный менеджмент».

В мае 2007 года Юрий Тиман пришел в компанию на должность заместителя директора Абаканского ГЦТ, затем был назначен начальником службы маркетинга и организации продаж Хакасского филиала ОАО «Сибирьтелеком».

С февраля 2008 года – заместитель директора Хакасского филиала по коммерческим вопросам, в апреле 2008 года становится заместителем директора филиала – коммерческим директором Хакасского филиала ОАО «Сибирьтелеком».

С февраля 2012 года – директор Хакасского филиала ОАО «Ростелеком».

**Иркутский филиал ОАО «Ростелеком»** – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области.

Филиал находится в административном и функциональном подчинении Магистрального филиала «Сибирь» ОАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ОАО «Ростелеком».

## Байкальский банк Сбербанка России запускает долгожданную военную ипотеку

Байкальский банк Сбербанка России расширил перечень жилищной программы кредитования. На рынок региона выведена жилищная программа «Военная ипотека – готовое жилье».

Кредит «Военная ипотека» от Сбербанка разработан в рамках участия банка в программе по обеспечению военнослужащих России доступным и комфортным жильем. Предоставляется военнослужащим – участникам накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения, имеющим право на получение целевого жилищного займа.

Кредиты по «Военной ипотеке» можно получить на цели приобретения готового жилья со ставкой 10,5% годовых

в рублях на срок до 20 лет и при первоначальном взносе от 10%. При этом, кредит выдается без комиссий и требований об обязательном страховании жизни и здоровья заемщика.

Накопленные на специальном счете военнослужащего средства используются как первоначальный взнос или часть первоначального взноса при приобретении жилья. Последующие зачисления направляются государством на погашение полученного кредита. Фактически для военнослужащего и членов его семьи это означает получение готового жилья сразу в собственность. При этом оплату первоначального взноса и обслуживание кредита осуществляет государство.

В настоящее время заявку на получение кредита по программе «Военная ипотека» потенциальные заемщики могут подать в трех офисах Сбербанка Байкальского региона:

- Ангарск, кв. Б, дом 2 (маг. Ясень)
- Чита, Подгорбунского, 62
- Улан-Удэ, ул. Пушкина, 15В

Байкальский банк ОАО «Сбербанк России» обслуживает клиентов в Иркутской области, Забайкальском крае и Республике Бурятия. Это около 10% территории России и более 4,5 миллионов жителей. Байкальский банк – это 3 отделения, 512 офисов на всей территории Восточной Сибири: от границы с Монголией и Китаем до Якутии, от Красноярского края до Дальнего Востока. Банк лидирует в регионе по объему эмиссии и по широте торгово-сервисной сети банковских карт, по величине кредитного портфеля как для бизнеса, так и для физических лиц, по количеству предлагаемых услуг. Банк осуществляет корреспондентские отношения с банками Монголии и Китая, выступает поручителем во внешнеторговых сделках. Байкальский банк Сбербанка России сотрудничает с крупнейшими предприятиями Восточной Сибири, предоставляет банковские услуги всем отраслям и направлениям производства и торговли, учреждениям здравоохранения и образования, государственным структурам, малому бизнесу.



## В апреле зафиксирован самый высокий оборот компаний Альпари

Совокупный торговый оборот компаний глобального бренда Альпари достиг рекордного значения в апреле 2013 года – превысил \$245 млрд.

Рекордный показатель фиксируется четвертый месяц подряд: так, торговый оборот в марте составил \$238 млрд, в феврале – \$237 млрд, а в январе – \$210 млрд соответственно.

С 6 мая 2013 года линейка счетов Альпари пополнилась новыми счетами:

- esn-new.mt4 (для самостоятельной торговли);
- ramt.esn-new.mt4 (для управления средствами инвесторов);
- esn-new.zulutrade (для автотрейдинга).

Главное отличие новых счетов заключается в отсутствии стандартной комиссии: в ECN-new действует принцип «все в цене», то есть вознаграждение брокера учитывается в спреде, что удобнее при расчете основных показателей.

Торговые счета типа ECN являются неотъемлемой частью современного трейдинга и позволяют не только использовать все преимущества платформы MetaTrader 4, но и получить доступ к крупнейшим поставщикам межбанковской ликвидности.

**Компания Альпари**, основанная в 1998 году, является одним из ведущих мировых брендов, предоставляющих услуги для работы на финансовых рынках. Общее количество сотрудников в РФ и СНГ – более 350 человек. Более 700 сотрудников по всему миру. Компании бренда работают в 22 странах мира, обслуживают клиентов из 150 стран, имеют лицензии девяти регуляторов и являются членами четырех бирж.

Альпари обслуживает клиентов более чем в 150 странах мира, офисы компаний бренда работают

в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Шанхае, Дубае, Москве, Франкфурте-на-Майне и других финансовых центрах мира.

По версии «Интерфакс-ЦЭА» компания признана крупнейшим форекс-брокером в России как по числу клиентов, так и по объему торговых операций по итогам 2011 и 2012 годов. Безупречная репутация, клиентоориентированность и инновационный подход к развитию бизнеса позволили компании завоевать лидирующие позиции не только в России и СНГ, но и в мире.



### Группа компаний «Хонда-Кузьмиха» стала клиентом ВТБ в Иркутске

ВТБ в Иркутске начал сотрудничество с Группой компаний «Хонда-Кузьмиха», самым восточным в России дилером компании Honda. С начала года ВТБ заключил с клиентом несколько кредитных соглашений общим объемом около 100 млн. рублей. Заемные средства предназначены на пополнение оборотных средств предприятия, а также рефинансирование кредитов в других банках.

«Начало партнерских отношений с таким крупным автомобильным холдингом, как «Хонда-Кузьмиха» для нас очень ценно. Уверена, что это сотрудничество бу-

дет долговременным и полезным для обеих сторон, – подчеркнула Александра Макарова, руководитель дирекции ВТБ по Иркутской области. – «Хонда-Кузьмиха» планирует увеличить продажи автомобилей престижной японской марки в регионе, открыть новые выставочные центры. Банк ВТБ готов поддерживать эти и другие направления группы».

Группа компаний «Хонда-Кузьмиха» ведет историю с 1998 года с открытия автоцентра по обслуживанию автомобилей «Кузьмиха», старейшего в г. Иркутске (ООО «Кузьмиха-Сервис»). В ГК также входит ООО «Н-Моторс-Иркутск» – официальный дилер

компания Honda с 2005 года, осуществляет продажу и обслуживание автомобилей, квадроциклов; ООО «Торговый Дом-Торгашин» – магазин по продаже запчастей, силовой техники Honda; ООО «Автотовары и принадлежности» – услуги аренды легковых автомобилей без водителя под торговой маркой HERTZ.

Группа ВТБ в Иркутской области представлена 24 точками продаж, из которых 1 операционный офис ВТБ, 15 операционных офисов ВТБ 24, представительство «ВТБ Страхования», а также филиалы и допфили «ТрансКредитБанка» и Банка Москвы. Среди корпоративных клиентов ВТБ в регионе предприятия всех отраслей экономики и бизнеса, а также муниципальные органы власти.

### Суд признал ОАО «РЖД» единственным собственником Кругобайкальской железной дороги



24 апреля арбитражный суд Иркутской области полностью удовлетворил требование ОАО «РЖД» к Территориальному управлению Федерального агентства по управлению государственным имуществом (ТУ ФАУГИ) о признании отсутствующим права собственности Российской Федерации на Кругобайкальскую железную дорогу.

Напомним, право собственности ОАО «РЖД» на Кругобайкальскую железную дорогу было зарегистрировано более 9 лет назад. Однако в прошлом году такое же право зарегистрировала Российская Федерация в лице Территориального

управления Федерального агентства по управлению государственным имуществом. Таким образом, на один и тот же объект было зарегистрировано право двух собственников – ОАО «РЖД» и Российской Федерации. Единственным основанием для такого решения явилось отнесение объекта «Кругобайкальская железная дорога» к объектам культурного наследия федерального значения.

В нынешнем деле суд принял доводы ОАО «РЖД» о том, что регистрация права собственности ОАО «РЖД» на спорный объект проведена законно

и независимо от категории историко-культурного значения объект может находиться в частной собственности.

В суде было доказано, что при создании ОАО «РЖД» передача на баланс акционерного общества имущества федерального железнодорожного транспорта, в состав которого вошли и объекты Кругобайкальской железной дороги, проведена в соответствии с законом. Суду были представлены неопровержимые доказательства непрерывного владения, распоряжения и несения расходов ОАО «РЖД» по спорному имуществу.



Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1000. Подробнее о деятельности ВТБ: www.vtb.ru.

## Спешите занять место под солнцем

Приобрести себе кусочек рая на «Золотых песках» может каждый желающий



Для отдыха в «Золотых песках» есть все необходимое: комфортабельные домики, теплая вода, шикарный пляж. Не отпуск - мечта.

Летом отдохнуть хочется всем. Тем, кому на Байкале холодно, а ехать за границу дорого – на выручку приходят пляжи «Золотых песков». Особенно любят песчаные пляжи Осинского района жители Иркутска, Ангарска и Шелехова. Три часа на машине – и ты в настоящей сказке. А для предпринимателей есть уникальная возможность не только отдохнуть, но и заработать. Готовые с необходимой инфраструктурой под сервисные услуги и развлечения пляжи сдаются в аренду. Подробнее о том, как заработать «на золотом песке и свежем воздухе», рассказывает заместитель генерального директора ООО «Золотые пески» Андрей Додонов.

### Идеальное место

Шикарный пляж, песчаное дно, теплая прозрачная вода, которая прогревается до 25 градусов – не зря Братское водохранилище местные жители гордо называют морем. Место идеально для отдыха во всех смыслах. Даже от такой напасти как комары гости «Золотых песков» избавлены полностью. Не удивительно, что пески так полюбилися людям – за выходные пляжи посещают около 3 тысяч туристов.

Отдохнуть можно в удобных домиках туристической базы или дикарем. Однако, даже те, кто предпочитают палаточный образ жизни, вынуждены признать, что без хорошей инфраструктуры сейчас никуда. Это понимают и на высшем уровне.

«Золотые пески» попали в программу внутреннего въездного туризма Иркутской области. В планах обустройство водоснабжения, причалов, а самое главное – ремонт дороги.

По словам сотрудников администрации Осинского района, на данный момент идет подготовка проекта реконструкции дороги «Майск-Рассвет». Пока точная сумма, которая будет направлена на эти цели, неизвестна. По приблизительным расчетам потребуется 1,5 миллиарда рублей. Эта дорога должна быть отремонтирована и для нужд местных жителей и для развития туристической отрасли.

### Стать обладателем мечты

О развитии туризма сейчас говорят много. Жители Иркут-

ской области стали осознавать, что за качественным отдыхом необязательно ехать далеко. «Золотые пески» расположены от Иркутска всего в 196 километрах. Очевидно, что это место в ближайшем будущем ждет развитие. Пляжу нужен хозяин. Стать владельцем этого райского уголка прямо сейчас может каждый бизнесмен. Территория в зоне отдыха «Золотые пески» сдается в аренду или продается. К сотрудничеству приглашаются компании, готовые создавать на «Золотых песках» зону отдыха. На условиях аренды (возможно, долгосрочной) сдаются земельные участки с возможностью размещения на шикарном песчаном пляже. Если говорить в цифрах: сдается 52 га земли рекреационного назначения, 16 одноэтажных летних домиков и

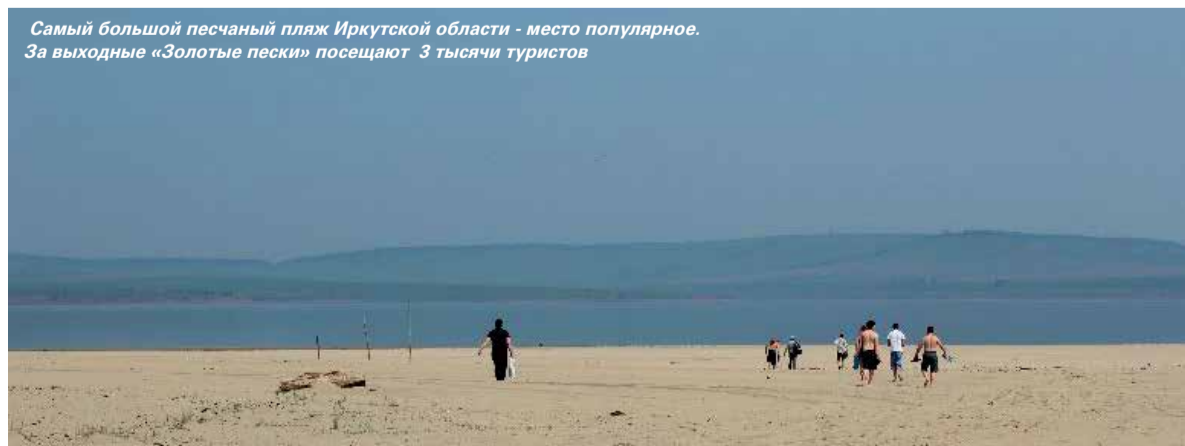
кафе. Турбаза рассчитана на 48 мест.

Стоимость аренды невелика. Ее может позволить себе даже начинающий бизнесмен. За 10 соток земли просят 30 тысяч рублей, за 1 га – 100 тысяч. Цена рассчитана на весь летний сезон. Кроме этого, арендаторам предоставляются следующие условия: электричество (по счетчику), охрана бизнеса на территории турбазы.

Предложение подходит и для тех, кто хочет открыть на территории туристической базы свое кафе, организовать прокат оборудования для отдыха, открыть аттракционы, провести летние праздники.

За дополнительной информацией обращайтесь: Додонов Андрей Николаевич, тел: 759-003, e-mail: ddd@irk.ru, сайт: www.goldpeski.ru

Самый большой песчаный пляж Иркутской области - место популярное. За выходные «Золотые пески» посещают 3 тысячи туристов



# Счастье – это когда тебе занимают

**Темпы роста российской экономики серьезно замедлились. В первом квартале рост ВВП, по оценкам Минэкономразвития, составил 1,1% в годовом выражении, и, если не принимать мер по стимулированию роста, к осени мы войдем в рецессию. Корреспондент Газеты Дело опросил экспертов из нескольких ключевых ниш – недвижимость, банки, торговля авто, драгоценностями и крупной бытовой техникой – чтобы узнать, как дела обстоят на практике, как покупатель реагирует на экономические волнения.**



**Наталья Орлова,**  
главный экономист  
ОАО «Альфа Банк»:

– Некоторые эксперты утверждают, что рецессия уже началась. Другие говорят, что рецессия по формальным признакам не наступила – необходимо, чтобы роста не было два квартала подряд. И так, будет ли уже наступила в России рецессия?

– Действительно, для того, чтобы дать однозначный ответ, нужно подождать еще несколько месяцев. Несмотря на то, что первый квартал нынешнего года оказался очень слабым и рост ВВП составил всего 1,1%, падение ВВП наблюдалось только в феврале этого года, в остальные месяцы рост, пусть и небольшой, но был.

Что касается перспектив – как показал кризис 2008 года, мы сильно зависим от Китая. И если спрос на металл не восстановится...

– Что будет с рублем? В свете явного замедления экономики решится ли российское правительство на девальвацию рубля?

– Несмотря на то, что снижение стоимости валюты выгодно сейчас большинству государств, и России в том числе, ослабить курс рубля будет очень сложно. Мировая экономика находится в условиях конкурентных девальваций, то есть все правительства стремятся поддержать своих производителей более слабым курсом валюты

и это в большей степени удается странам, которые эмитируют резервные валюты.

В долгосрочной перспективе рубль все-таки станет слабее – к концу года можно ожидать, что курс доллара достигнет уровня в 32 рубля.

– Что будет с банковскими ставками? Можете ли Вы дать прогноз на конец 2013 года?

– Центробанк недавно понизил ряд ставок на 0,25 процентных пункта. В недалеком будущем – примерно до конца первой половины года – это, безусловно, приведет к некоторому снижению кредитных ставок. И, соответственно, к соразмерному снижению ставок по вкладам.

Но уже во втором полугодии ситуация изменится – стоит ожидать повышения ставок. В экономике по-прежнему наблюдается отток капитала, и государство продолжает заимствовать с внутреннего рынка, что двигает уровень ставок вверх.

– Какие возможности есть у правительства для стимулирования роста российской экономики?

– Правительством было принято бюджетное правило, которое сильно ограничило стимулирование экономики государством. В рамках такого бюджетного подхода особых инструментов нет. Однако если бюджетное правило будет пересмотрено, это может стать стимулом для потребительского роста в 2014 году.

“  
Мировые процессы сказываются и на автомобильном рынке - он является лакмусовой бумажкой экономической ситуации в стране и в мире в целом. Нестабильность в Европе и прочие обстоятельства дают знать о себе и на нашем рынке. Если же говорить о России, то нам есть, куда еще расти. Принимая в расчет плотность населения и соотношение числа автомобилей на душу населения, можно утверждать, что российский рынок еще далек от мирового уровня.  
На данный момент он показывает стабильность — это подтвердили продажи за январь-март 2013 года. Если сравнивать объем продаж прошлого и 2013 года, то в целом (если говорить об общих продажах автомобилей в Иркутске) он остался на том же уровне, что и год назад.  
– Как изменились предпочтения по маркам, моделям авто? Можно ли утверждать, что более дешевые модели стали чаще покупать?  
– Начинается период активной конкуренции в сегментах на фоне стабилизации продаж. Так, в Иркутске положительную динамику демонстрируют премиум-марки, где уже внутри данного класса автомобилей идет активная конкурентная борьба. Так, хороший рост показали бренды INFINITI и Audi. Неплохой рост у массовых моделей разных марок. Особенно, если говорить о данном сегменте, хотелось бы выделить «корейцев», которые уверенно вырвались вперед на рынке.  
И что еще характерно сегодня – рост показывают те бренды, которые вывели новинки на рынок либо в конце прошлого года, либо в начале этого. Например, у Nissan вышла новая долгожданная модель Nissan Almera, у KIA – новый KIA Cerato, а INFINITI выпустил совершенно новую модель в своем ряду кроссоверов в классе люкс – INFINITI JX.  
Иначе говоря, смогли «вырасти в объемах» дилеры, которые вели себя более агрессивно в ценовой политике и маркетинговой активности.  
– Доля клиентов с заемными деньгами выросла или, напротив, снизилась?  
– Рынок меняется: количество кредитов в первом квартале прошлого года было выше, чем в первом квартале 2013 года. Но если сравнить с показателями лета и осени 2012 года, то сейчас по итогам января-марта 2013 года объем кредитных покупок немного выше.

**Эдуард Борисов,**  
коммерческий директор  
ГК «Агат-Авто»:

– Как идут продажи автомобилей в этом году? Сравните объемы продаж в салонах с аналогичным периодом прошлого года.

– По результатам первого квартала нынешнего года рост продаж прекратился. Это неудивительно, так как 2012 год для Иркутской области и для России в целом был рекордным по продажам автомобилей за последние несколько лет.

Итоги первого квартала 2013 года показали, что рынок перенасыщен предложением и тенденция не столь позитивна, как в прошлом году.

Мировые процессы сказываются и на автомобильном рынке – он является лакмусовой бумажкой экономической ситуации в стране и в мире в целом. Нестабильность в Европе и прочие обстоятельства дают знать о себе и на нашем рынке.

Если же говорить о России, то нам есть, куда еще расти. Принимая в расчет плотность населения и соотношение числа автомобилей на душу населения, можно утверждать, что российский рынок еще далек от мирового уровня.

На данный момент он показывает стабильность — это подтвердили продажи за январь-март 2013 года. Если сравнивать объем продаж прошлого и 2013 года, то в целом (если говорить об общих продажах автомобилей в Иркутске) он остался на том же уровне, что и год назад.

– Как изменились предпочтения по маркам, моделям авто? Можно ли утверждать, что более дешевые модели стали чаще покупать?

– Начинается период активной конкуренции в сегментах на фоне стабилизации продаж. Так, в Иркутске положительную динамику демонстрируют премиум-марки, где уже внутри данного класса автомобилей идет активная конкурентная борьба. Так, хороший рост показали бренды INFINITI и Audi. Неплохой рост у массовых моделей разных марок. Особенно, если говорить о данном сегменте, хотелось бы выделить «корейцев», которые уверенно вырвались вперед на рынке.



И что еще характерно сегодня – рост показывают те бренды, которые вывели новинки на рынок либо в конце прошлого года, либо в начале этого. Например, у Nissan вышла новая долгожданная модель Nissan Almera, у KIA – новый KIA Cerato, а INFINITI выпустил совершенно новую модель в своем ряду кроссоверов в классе люкс – INFINITI JX.

Иначе говоря, смогли «вырасти в объемах» дилеры, которые вели себя более агрессивно в ценовой политике и маркетинговой активности.

– Доля клиентов с заемными деньгами выросла или, напротив, снизилась?

– Рынок меняется: количество кредитов в первом квартале прошлого года было выше, чем в первом квартале 2013 года. Но если сравнить с показателями лета и осени 2012 года, то сейчас по итогам января-марта 2013 года объем кредитных покупок немного выше.

– Рынок меняется: количество кредитов в первом квартале прошлого года было выше, чем в первом квартале 2013 года. Но если сравнить с показателями лета и осени 2012 года, то сейчас по итогам января-марта 2013 года объем кредитных покупок немного выше.





**Антон Паршутин,**  
директор дилерского центра «СибТорг» (электробытовая техника):

– В этом году никаких серьезных изменений в спросе мы не почувствовали. Сезонный всплеск заказов случился, как и обычно,

в апреле-мае – люди весной чаще делают ремонт, обновляют технику.

Внутри спроса сильных перемен тоже не было. Я бы не сказал, что клиенты стали часто заказывать более дешевую продукцию. Скорее наоборот, про-

должает расти интерес к более дорогим моделям. Наши клиенты (розничная торговля) говорят, что рост продаж в кредит плавно продолжает расти, сами мы, конечно, «не в курсе». Но причин не доверять словам наших партнеров – нет.

**Семен Матвеев,**  
иркутский риэлтер:

– Если сравнивать с весной прошлого года, продажи, безусловно, пошли на спад. Затишье отмечают наши коллеги не только в Иркутске, но и в соседних регионах – в Новосибирске, к примеру.

С одной стороны, мы списываем нежданный «провал» на то, что сезонность на рынке недвижимости в последнее время «сбилась», если можно так сказать. К примеру, традиционного декабрьского вала продаж тоже не случилось.

Зато в январе – обычно «пустом» месяце – рынок был активен. Так что не исключено, что лето нас удивит необычной активностью покупателей.

Что касается сделок на заемные деньги, их доля не выросла, а даже местами снизилась. Причина – клиенты стали чаще обращаться в банки за суммами, недостаточными для покупки жилья. Приходится подавать повторную заявку на более крупную сумму. К сожалению, подобное до сих пор часто встречается: сначала клиент обращается в банк, просмотрев буквально 2-3 объявления и «выяснив» минимальные цены на квартиры (к слову, самыми дешевыми вариантами часто бывают «утки», разрекламированные недобросовестными риэлтерами, или объекты на срочную продажу, которые «уходят» через 1-2 недели), а потом покупатель приходит к нам, видит цены на реальные объекты и по-



Если сравнивать с весной прошлого года, продажи на рынке недвижимости безусловно, пошли на спад. Мы списываем нежданный "провал" на то, что сезонность на рынке в последнее время "сбилась". К примеру, традиционного декабрьского вала продаж тоже не случилось. Зато в январе - обычно "пустом" месяце - рынок был активен

нимает, что ему нужна более крупная сумма.

Не буду скрывать, причина также в том, что цены на жилье подросли, а банки не готовы выдавать в ипотеку более серьезные суммы. Привычных 1,2-1,3 млн руб на приобретение квартиры в ранее самом дешевом Ленинском районе уже не хватает. Цены на недвижимость здесь, кстати, уже сопоставимы со Свердловским районом. Но, тем не менее, остаются Луговое и Березовый – там за эти деньги до сих пор можно купить жилье. Правда, не все покупатели готовы рассматривать эти предложения.

**Елена Мирошенко,**  
отдел продаж крупной региональной ювелирной компании:

– Мы не заметили серьезного «проседания» спроса. Весенние праздники прошли «на отлично» – продажи были больше, чем год назад. Мартовский прирост даже позволил «отыграть» небольшой спад, который произошел в январе-феврале (в это время объемы снизились на 5% от прошлогодних уровней).

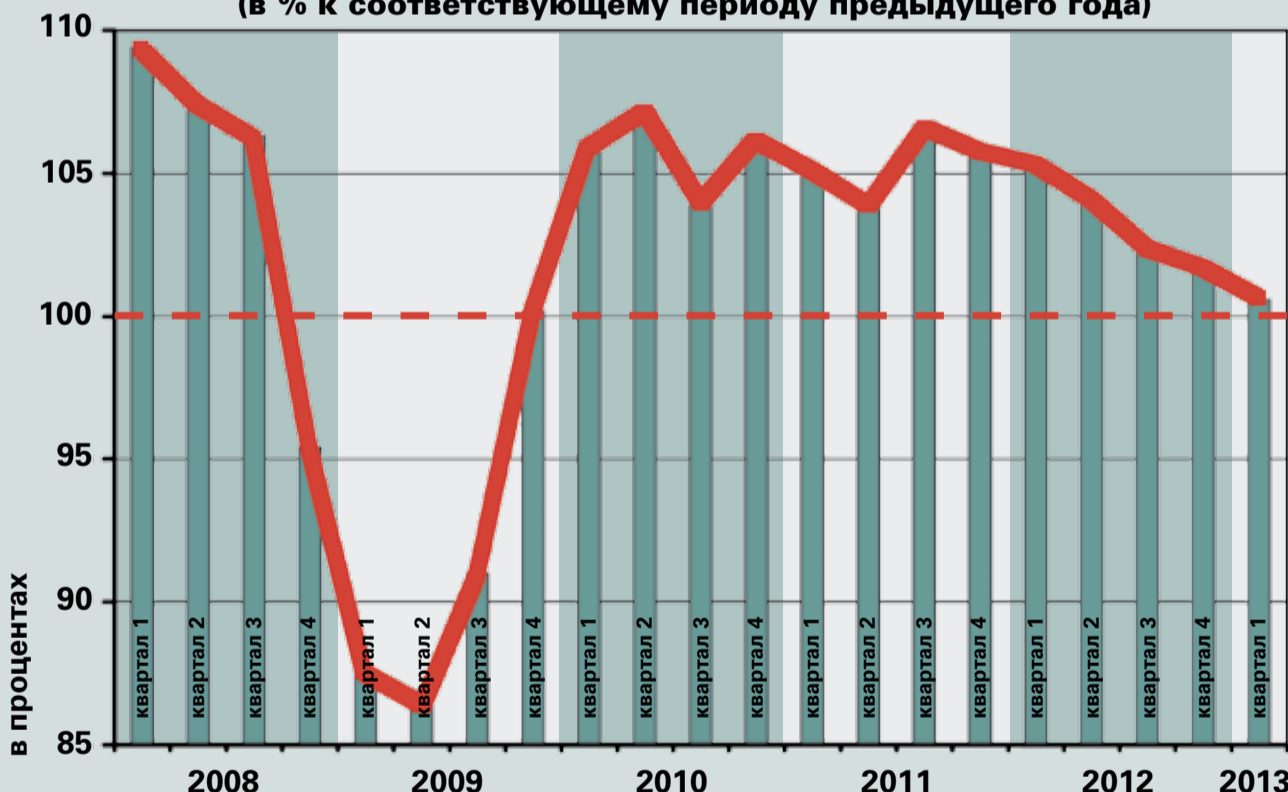
В целом мы рассчитываем, что темпы роста, заданные еще год назад, продолжатся и в 2013 году. Тем более что мы обновили линейку нашей продукции. Наши маркетологи сделали ставку на более дорогие варианты ювелирных изделий – и, судя по статистике последних месяцев, не прогадали.

На «свои» деньги покупают или на заемные? Тут мы особых перемен не заметили – постепенный рост покупок в кредит продолжается. Правда, качественные перемены в этой доле все же есть: покупают в основном с помощью кредитных карт. А это, по словам экспертов, все же более разумные и продуманные займы, нежели классические потребительские кредиты.

**Опрос подготовил**  
**Никита Змановских,**  
**Газета Дело**

**в цифрах**

**Индекс выпуска товаров и услуг**  
(в % к соответствующему периоду предыдущего года)

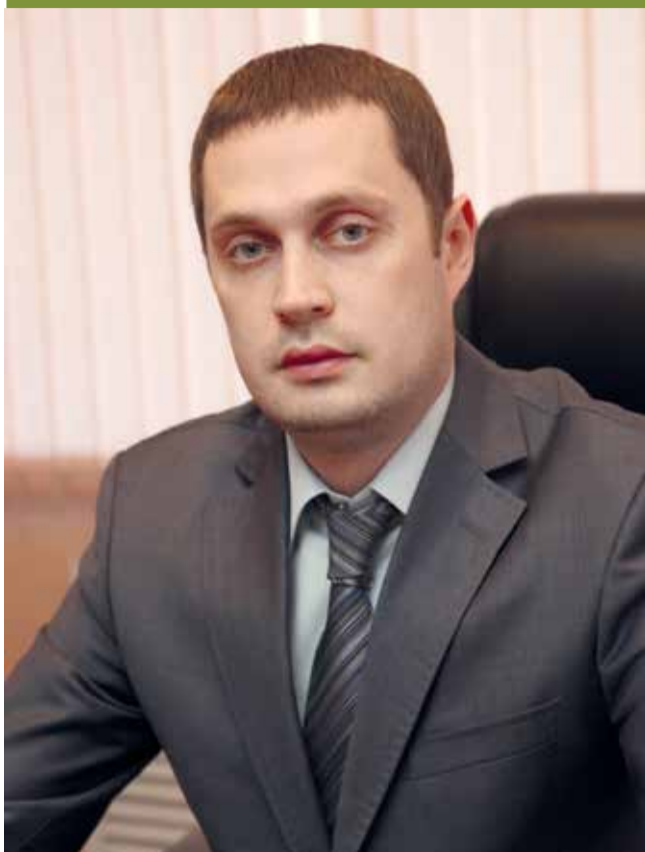


Источник: Росстат

**ТОП-50 вакансий с заработной платой от 35 тыс.руб. Иркутск.**

Вакансия	Зарплата	Компания	Вакансия	Зарплата	Компания
Программист 1С	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет	Руководитель подразделения	от 45 000	СтальФонд, НПФ
Системный администратор	от 35 000	РосСю, Новосибирск	Торговый представитель	от 35 000	Procter&Gamble
Главный инженер	от 40 000	Центр трудоустройства Приоритет	Медицинский представитель	от 35 000	ФК Гранд Капитал
Региональный менеджер	от 35 000	Группа Новатор	Руководитель объекта	от 60 000	Девелоперская группа Время
Менеджер по работе с ключевыми клиентами в иностранную компанию	от 50 000	Проспект, КА	Начальник ПТО	от 50 000	Девелоперская группа Время
Шеф-повар	от 50 000	НН&НН	Менеджер по работе с клиентами	от 40 000	TRADE.SU Информационное агентство
Начальник отдела продаж	от 50 000	Росгосстрах-Жизнь	Территориальный менеджер	от 50 000	ЗйчАр Тайм
Региональный менеджер по продажам	от 60 000	ГК "ВИЗАВИ Консалт"	Управляющий	от 50 000	Inventive Retail Group, Samsung
Региональный представитель по работе с диллерами	от 60 000	ГК "ВИЗАВИ Консалт"	Медицинский представитель	от 45 000	ProfWay Group
Региональный менеджер по продажам	от 35 000	Браво Софт	Начальник участка подземной добычи россыпного золота	от 100 000	Персонал Студия
Региональный менеджер по продажам	от 45 000	Юникс, Медицинская компания	Ведущий PHP-программист	от 50 000	TRETO
Менеджер по продажам медицинского оборудования	от 45 000	Юникс, Медицинская компания	Врач-инфекционист	от 55 000	Полисан
Тренинг-менеджер	от 40 000	НПФ Доверие	Консультант по внедрению 1С:УП 8	от 45 000	Кадровый центр ВОКС
Руководитель направления продаж	от 40 000	ТехноНиколь	Аналитик	от 35 000	Кадровый центр ВОКС
Торговый представитель	от 45 000	Электродом	Менеджер по продаже решений	от 35 000	Softline
Менеджер по продажам	от 45 000	Гедоре Верцойге	Руководитель проекта	от 60 000	Новотелеком
Региональный представитель	от 45 000	Фабрика чая	Главный врач	от 80 000	Будь Здоров
Разработчик ASP.NET	от 40 000	Объединенная компания РУСАЛ	Начальник отдела продаж	от 80 000	СИА Интернейшнл ЛТД
Региональный бренд менеджер	от 70 000	Adesso Group Russia	Специалист сопровождения системы Интернет Банк	от 60 000	Хоум Кредит энд Финанс Банк
Заместитель руководителя складского комплекса	от 50 000	Слата, ГК	Медицинский представитель	до 55 000	Натусана
Юрисконсульт	от 35 000	Слата, ГК	Водитель-оператор	от 56 000	Adesso Group Russia
Менеджер по продажам ГСМ	от 40 000	Нарьера, КА	Директор по продажам	от 50 000	Ренессанс Life& Pensions
Производитель работ	от 40 000	Предприятие Иркутск-Инвест	Менеджер по продажам	от 60 000	Техноград
Менеджер по закупкам	от 40 000	Торговая компания Терем	Главный инженер проекта	от 45 000	Персонал Студия
Прораб	от 40 000	Персонал Студия			
Директор по питанию	до 100 000	ОМС аутсорсинг партнер			

\* Источник hh.ru Для поиска вакансии на сайте необходимо указать должность и название компании-рекрутера



## Кредиты не только садоводам

**О том, могут ли продуктами Россельхозбанка воспользоваться городские жители, и на каких клиентов рассчитана ипотека и потребительские займы банка, рассказывает директор Иркутского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» Александр Леонидович Берковиц.**

малого, среднего и крупного бизнеса.

**– На приобретение какого жилья (квартира, загородный дом) рассчитаны ипотечные программы Россельхозбанка? Можно ли взять ипотечный кредит на приобретение земельного участка и дачи?**

– С марта 2013 г. Россельхозбанк расширил перечень целей кредитования по ипотечному кредиту. Теперь наши клиенты могут оформить ипотечный кредит для участия в долевом строительстве, приобретения готового жилья, а также земельного участка с жилым домом, в том числе и таунхауса. Более того, используя ипотечный кредит, клиенты Банка могут приобрести земельный участок для последующего строительства жилого дома. Условия ипотечного кредита в Россельхозбанке на сегодняшний день одни из самых привлекательных на рынке – процентная ставка от 10,5% годовых, высокие суммы кредитования, возможность выбора между дифференцированным и аннуитетным платежом. Дополнительно были разработаны специальные условия для молодых семей и

программа с использованием материнского капитала.

Кто знаком с ипотечным кредитом, знает, что он предполагает первоначальный взнос и залог приобретаемого объекта недвижимости. Для тех клиентов, кто не готов к первоначальному взносу, но обладает жилой недвижимостью, разработан потребительский кредит под залог уже имеющейся квартиры или жилого дома. Данный вид кредита предусматривает длительный срок, а также значительные суммы кредитования, что является альтернативным вариантом ипотеки.

Что касается приобретения или строительства дачи, то для таких целей Банк предлагает своим клиентам уникальный продукт «Садовод» – это кредит для тех, кто занимается или планирует осваивать садово-огородническую деятельность. По кредиту предусмотрены конкурентные процентные ставки, а также высокие суммы кредитования, достаточные для приобретения дачного дома.

**– Россельхозбанком разработаны кредитные предложения для тех, кто ведет личное подсобное**

**хозяйство. В чем «изюминка» этих программ?**

– Действительно, большой объем выданных кредитов Банка приходится на кредиты, разработанные для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. Главная особенность этих кредитных продуктов в том, что они направлены на развитие именно сельского населения с учетом особенностей ведения личного подсобного хозяйства. Есть несколько важных преимуществ кредитов на развитие личного подсобного хозяйства. Во-первых, это низкие процентные ставки в сравнении с обычными кредитами для малого бизнеса, во-вторых, это широкий перечень целей кредитования – например, приобретение специальной техники, животных, садового инвентаря и т.п. И самое важное – это возможность получения субсидии по кредиту в размере ставки рефинансирования 8,25%, при этом специалисты Банка оказывают помощь в оформлении документации по получению субсидии.

**– В настоящее время Россельхозбанк проводит**

**акцию по потребительскому кредитованию. Каковы основные условия этой акции? Кто может ею воспользоваться?**

– Название акции – «Кредит на миллион» – дано в связи с максимальной и достаточно привлекательной суммой кредита в 1 млн. руб.

Условия акции заключаются в том, что при оформлении потребительского кредита на срок до 6 месяцев процентная ставка по кредиту устанавливается в размере всего 12,5%. Срок действия акции до 31 мая 2013 г. Подать заявку на «Кредит на миллион» может совершеннолетний клиент со стажем работы на последнем месте не менее 6 месяцев. Условия акции достаточно гибкие и подходят тем нашим клиентам, которых интересуют короткие сроки кредитования. Следует отметить, что если по каким-то причинам условия акции «Кредит на миллион» не подходят клиенту, то специалисты Россельхозбанка подберут удобный альтернативный вариант из большого ассортимента кредитных продуктов Банка.

Генеральная лицензия Банка России №3349. Реклама.

**– Сложился стереотип, что Россельхозбанк работает преимущественно с сельским населением. Могут ли сейчас воспользоваться услугами Банка горожане?**

– Изначально создание Россельхозбанка было связано с необходимостью развития кредитной системы агропромышленного сектора страны и сельских территорий. Однако с каждым годом Банк расширял направления своей деятельности, став с 2011 г. универсальным Бан-

ком. В настоящий момент перечень услуг Россельхозбанка может удовлетворить потребности любого клиента, будь то сельский или городской житель.

Сегодня ассортиментная линия Банка состоит из широкого перечня предложений для физических лиц, среди которых есть как стандартные, например, потребительский, ипотечный, автокредит, так и специальные – для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. Также Банком представлены программы кредитования для

### НОВОСТИ КОМПАНИИ



## Открытие первой ярмарки «Сад и Огород»

1 мая состоялось торжественное открытие первой ежегодной ярмарки «Сад и Огород» на территории «ТСК Покровский», на площади более 3000 кв.м. расположились участники ярмарки. Посетителям предлагают товары и услуги разных направлений в сфере садоводства.

Желающие могут приобрести все для дачного сезона из разделов:

цветоводство и овощеводство; садово-огородный инвентарь, технику; оборудование (теплицы, парники, укрывной материал); мебель для дачи; водные устройства (бассейны, фонтаны) и многое другое.

Более того, каждый садовод может получить совет у профессионалов по посадке культур и об особенностях ухода за

растениями. На ярмарку ходят маршрутные такси с фирменным логотипом предприятия «Фортуна» абсолютно бесплатно. Хотелось бы отметить, что участие для арендаторов также бесплатное. С нетерпением будем ждать вас на нашей ярмарке в роли участника или же покупателя. Предприятие «Фортуна» желает всем отличного дачного сезона 2013.





# Ноги, крылья... Главное – хвост!

**Ветеринар из Братска Сергей Вяземский уже семь лет владеет собственной клиникой. Окупить первоначальные вложения врачу-предпринимателю удалось только через четыре года, хотя его коллеги в западной части страны возвращают вложенное спустя 2-3 года. По словам Вяземского, это вовсе не означает, что в регионе животных любят меньше – просто еще не сложилась культура пользования коммерческой ветеринарной помощью.**

По словам Вяземского, существует три вида лечебниц для животных. «Служба вызова, кабинет и клиника, – перечисляет ветеринар. – При этом выезд врача на дом рентабельнее всего – офис и call-центр можно устроить в обычной квартире. Стоимость услуг доктора каждый устанавливает сам, но обычно это не меньше половины от всей суммы. Самый заманчивый вариант, конечно, но мне не подходит – настоящую помощь тут не окажешь, чтобы решать действительно сложные случаи, нужен не только кабинет, но и операционная, процедурная...»

Вариант с клиникой – самый сложный и затратный. На открытие своей клиники – «Хвосты и усы» – Вяземскому понадобилось около миллиона рублей. «Самым сложным было найти подходящее помещение. Ведь по закону ветклиника должна располагаться в 50 метрах от жилых домов, а если в ней есть стационар – как в моем случае – то не ближе чем в 150 метрах от жилья, – объясняет Сергей.

В Братске подходящее помещение пришлось искать полгода. Зато аренда обошлась недорого – 40 тысяч рублей в месяц за 130 квадратных метров. Хотя в принципе можно было уложиться в площади поменьше: нужно разместить холл с регистратурой, кабинет приема, процедурную, операционную, ординаторскую, санузел и кабинет для диагностики – рентген или УЗИ. А тут у нас вышло аж два приемных кабинета и две операционные».

Внутреннюю отделку помещения, добавляет собеседник, контролирует ЦГСЭН. Стены в кабинетах, где ведется прием и лечение животных, от потолка до пола необходимо отделать моющимися материалами – например, кафелем или пластиковыми панелями. «Средняя стоимость ремонтных работ в нашем городе достигает 500 рублей за «квадрат», не учитывая расходов на материалы. В целом у меня на ремонт ушло примерно 140 тысяч. Это, конечно, было бы слишком много для съемного помещения, если бы я не был на 100% уверен в моем арендодателе – помещение сдает мой давний друг», – замечает Вяземский.

На покупку оборудования и специальной мебели ушло чуть более 300 тысяч рублей. Здесь, по словам предпринимателя, спецтребований нет: из мебели он купил кресла для приемной, стойку и стул для администратора на ресепшене; в ординаторскую – стол, стулья, душевую кабину и холодильник; в кабинеты

приема и процедурную – столы и стулья для врачей, по стулу для клиента и по столу для осмотра животных (8 тыс. руб), а также два шкафа для хранения медикаментов (4 тыс. руб каждый).

– Основное оборудование для операционной – операционный стол (50 тыс. руб), лампа (45 тыс. руб), два набора хирургических инструментов (по 12 тыс. руб каждый) и электрический стерилизатор (2 тыс. руб), – продолжает перечислять расходы Вяземский.

Поскольку в клинике есть операционные, ветеринару понадобилось купить еще и морозильную камеру для хранения биоотходов (еще 10 тыс. руб). «Когда камера заполняется, ее содержимое утилизируют, для этого мы заключаем договор на вывоз биоотходов, – рассказывает Сергей. – Мы вызываем машину три раза в год – каждый вызов обходится в 3 тыс. руб».

Самых больших инвестиций, по опыту Вяземского, требует диагностический кабинет – рентген, УЗИ, лаборатория. Правда, выбор пал на рентген – УЗИ выходит дороже. Рентген, по словам предпринимателя, обошелся ему в 200 тыс. руб. Но к этой сумме пришлось добавить проект кабинета, который должна выполнить лицензированная организация – клиника обязана согласовать его в Санэпиднадзоре и получить лицензию. «Конечно, мы могли не «заморачиваться» и по договору отправлять своих пациентов на снимки к коллегам, имеющим рентген, – добавляет предприниматель. – Но после года таких скитаний приобрели свой аппарат – а то было много проблем: то откажутся переделать некачественный снимок, то работают не целый день – пациентам приходилось долго ждать.



Что касается ежемесячных расходов – на медикаменты требуется до 30 тыс. руб в месяц, на зарплату персонала еще 100 тысяч рублей. В клинике Вяземского работает три доктора и один администратор. «Нынешняя команда у нас сразу сложилась: я и мой друг-сокурсник Иван Лукинов уже имели стаж работы. Еще один доктор к нам пришел сразу после сельхозакадемии и первое время работал на повторных приемах, проводил несложные процедуры. Сейчас Александр в одиночку справляется со сложнейшими операциями. А моя племянница Алла уже седьмой год прекрасно работает на должности администратора, – делится Сергей. – В ближайшее время планируем перейти на круглосуточный режим работы. При этом, конечно, увеличим штат: понадобится еще 1-2 ветеринара и дополнительный администратор».

“Самых больших инвестиций требует диагностический кабинет - рентген, УЗИ, лаборатория. Правда, выбор пал на рентген - УЗИ выходит дороже. Рентген, по словам предпринимателя, обошелся ему в 200 тыс. руб. Но к этой сумме пришлось добавить проект кабинета, который должна выполнить лицензированная организация

теринара и дополнительный администратор».

Сейчас клиника работает с 12 до 24 часов, но случается, что доктор приезжает по срочному звонку и во внеурочное время. «Такие вызовы в последнее время участились, и это говорит о том, что братчане стали более внимательно относиться к здоровью своих питомцев. Поэтому мы и планируем опробовать круглосуточный режим», – объясняет предприниматель.

Первые четыре месяца, по его словам, в клинику обращались от силы один-два пациента в будний день, в выходные – пять-шесть. К концу года число клиентовросло до 10-15 в день: при этой посещаемости ветлечебница стала приносить Вяземскому первую прибыль. А спустя 4 года поток клиентов вышел на стабильные 30 пациентов ежедневно, и вложения в бизнес окупались полностью.

На сегодня самые востребованные услуги в клинике – консультации специалистов, кастрация котят, стерилизация кошек, прививки. Средний чек ветлечебницы составляет 500 рублей, максимальный – достигает 15 тысяч (сложные не однократные операции). В конце первого года работы чистая прибыль клиники составила, по подсчетам ветеринара, примерно 50 тыс. руб, а еще через три года достигла 500 тыс. руб в месяц.

**Никита Змановских, Газета Дело**

## Вклад месяца

Данные на 08.05.2013 www.sia.ru

## ВОСТСИБ ТРАНСКОМ БАНК

### В десятку!

Минимальная сумма	Выплата процентов	Пополнение	Дополнительно	
			Сроки вклада	Процентная ставка (% годовых)
10 000 руб	По оконч.	Нет	200 дней	10,00%

1. Проценты начисляются со дня, следующего за днем поступления в банк суммы вклада, и до дня ее возврата Вкладчику включительно. Начисленные проценты выплачиваются путем присоединения к основной сумме вклада по истечении срока вклада, указанного в договоре. 2. Пополнение: невозможно. 3. Частичное снятие: невозможно. 4. В случае досрочного востребования вклада, до истечения срока 200 дней проценты на вклад начисляются по ставке вклада «До востребования», действующей в банке на момент возврата вклада. 5. Пролонгация: возможно (В случае если Вкладчик не востребует сумму вклада и проценты, начисленные на вклад, в день окончания срока вклада, указанного в договоре, проценты, начисленные на сумму вклада, присоединяются к основной сумме вклада, а договор считается возобновленным на условиях вклада для физических лиц «В десятку!» действующих на момент возобновления договора). 6. Возобновление вклада допускается до дня принятия Банком решения о прекращении приема вклада на условиях вклада «В десятку!». В случае принятия такого решения вклад возобновляется на условиях вклада «До востребования». Лицензия ЦБ РФ № 2731

ОАО «ВостСибтрансКомБанк»

(3952) 286-323



**На российском рынке акций ситуация принципиально не меняется. Он практически не реагирует на рост внешних рынков, но активно подхватывает негатив. Почему?**

Поведение российского рынка с начала 2013 года действительно несколько необычно. Однако отсутствие корреляции с внешними ориентирами – это лишь иллюзия. Отечественный рынок продолжает двигаться в общемировом тренде, поменялась лишь система координат.

Да, мы больше не следуем за рынками США, Германии, Великобритании, как это было раньше. Но важно понимать, что дело тут вовсе не во внутророссийских факторах.

Аналогичная динамика сейчас и на большинстве других развивающихся рынков, наблюдается полное сходство и с товарным рынком. Наглядным примером могут служить графики бразильского индекса Bovespa и цен на медь.

О чем это может говорить? На данном этапе развивающиеся рынки не участвуют в том празднике жизни, который идет в США или Европе. Очевидно, западные инвесторы устали ждать роста с развивающихся рынков и капитулируют. Более того, российский рынок еще и является аутсайдером, т.к. имеет сильную зависимость от цен на сырье, а они на минимумах.

Можно сказать, что российский рынок сейчас в ста-

## На рынке может быть все

**Оптимистов на российском фондовом рынке почти не осталось – инвесторы охотно поддерживают только негативные настроения с западных рынков. Значит ли это, что в мае пора «выходить в деньги»? Или сейчас самое время «быть жадным» по формуле Баффета? На вопросы отвечает Константин Тютрин из компании «Финам».**

дии апатии и разочарования, инвесторы уже не верят, что солнце когда-либо выглянет из-за туч. Оптимистов и крупных игроков не осталось, поэтому и позитив отыгрывать некому. Желаящих же подхватить негатив предостаточно. Это объясняет невнятную динамику российского рынка, когда он не реагирует на рост, но подхватывает негатив.

**Май, как правило, – период распродаж на фондовом рынке. Но в этом году рынок толком и не рос: в феврале, марте, апреле мы видели падение. К чему готовиться инвесторам в мае-июне?**



У нас оптимистичный прогноз. В рост никто не верит, все проводят аналогии с прошлым годом и ждут майских распродаж. Инвесторы сейчас в отчаянии. С точки зрения эмоционального окраса, май был бы наилучшим месяцем для смены настроений. Мы

ждем смены курса российского ЦБ в ближайшее время и продолжение снижения ставки ЕЦБ, что станет драйверами роста.

**Некоторые аналитики проводят аналогию с 2008 годом, когда рынок вел себя «несезонно» и начал падать еще загодя, в марте. Вы допускаете повторение этой ситуации?**

В принципе на рынке может быть все. Аналогий с 2008 годом мы не видим. Текущий кризис растянут во времени. Тем не менее, продолжение снижения, но в меньших масштабах, еще возможно.

**Быть жадным, считает Уоррен Баффет. Надо ли сейчас быть жадным? Насколько велики риски дальнейшего снижения?**

Вопрос непростой. Если выделять сектор электроэнергетики и некоторые акции сектора металлургии, то здесь есть бумаги, по которым сейчас хорошее время быть жадным. Сектор энергетике, например, упал так, как будто электричество научились передавать по воздуху. Компании стоят гроши, несмотря на то, что это монополии.

Насколько велики риски? Если мы говорим о ситуации в целом и пытаемся «поймать дно», то снижение еще возможно. Сектор энергетики уже не один год ждет реформ, которых по-прежнему нет. В металлургии дефицита продукции также еще не наблюдается. Цены на сталь по-прежнему низки. Тем не менее, акции всегда опережают реальные изменения, а реформы или рост цен на продукцию при ее дефиците – это неизбежные процессы. Поэтому предполагаем, что при покупке акций по текущим неоправданно низким ценам существует только временный риск.

**Какую стратегию сейчас лучше выбрать, чтобы обезопасить свои инвестиции, а в дальнейшем получить неплохой доход?**

Для того, чтобы получить неплохой доход и одновременно обезопасить инвестиции, сейчас есть хорошие возможности.

Например, обращаем внимание на акции ГМК «Норильский никель». Уже известно, что следующие два года компания будет платить очень высокие дивиденды. Акции к весне 2014 года могут подорожать на 25%. В случае снижения рынка дивиденды удержат акции от падения.

Если российский ЦБ начнет снижать ставки и опустит рубль до 34 за доллар, станут интересными префы Сургутнефтегаза. Слабый рубль резко увеличит прибыль компании, что напрямую отразится на дивидендах. В случае снижения рынка высокие дивиденды также удержат акции от падения. Хороший пример – 2012-2013 годы.

Вообще акции стоит покупать в мае, после закрытий реестров – можно рассчитывать на 20-30% дохода к весне 2014 года. В случае с Сургутнефтегазом можно подождать решение ЦБ по ставке в мае.

### НОВЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО КАДРОВЫМ ВОПРОСАМ И ТРУДОВЫМ СПОРАМ В СИСТЕМЕ КОНСУЛЬТАНТПЛЮС

#### Специалистам, чья работа связана с кадровыми вопросами, теперь доступно еще больше информации в системе КонсультантПлюс.

В уникальные Путеводители по кадровой тематике – "Путеводитель по трудовым спорам" (адресован юристам) и "Путеводитель по кадровым вопросам" (адресован кадровикам и бухгалтерам) – добавлены новые темы, спорные ситуации, образцы заполнения форм, ситуации из практики.

"Путеводитель по кадровым вопросам" содержит информацию по всем основным кадровым вопросам, начиная с приема на работу и заканчивая увольнением сотрудника. В Путеводителе специалисты найдут пошаговые инструкции решения того или иного вопроса, практические примеры, необходимые формы документов и образцы их заполнения. Недавно в нем появились новые материалы по таким темам, как:

- оформление командировок (как оформить таблицу учета рабочего времени, если работник в период командировки привлекался к работе в выходной или нерабочий праздничный день);
- права инвалидов (квоты) (обязанности рабо-

додателя по обеспечению занятости инвалидов, последствия неисполнения работодателем этих обязанностей);

– прием на работу (применение профессионального стандарта при определении трудовой функции работника, разработка работодателем профессионального стандарта);

– особенности работы водителей служебных легковых автомобилей (последствия нарушения режима труда и отдыха, установленные для водителя).

Кроме того, включены новые ситуации из практики, добавлены образцы заполнения форм документов, в частности образцы Положения об учете рабочего времени, Положения об служебных командировках, заявления работника о переносе отпуска по соглашению сторон, приказа о предоставлении работнику отпуска без сохранения заработной платы (унифицированная форма N Т-6).

"Путеводитель по трудовым спорам" содержит анализ судебной практики по спорам, возникающим

при увольнении по различным основаниям: в связи с сокращением численности или штата; в связи с появлением на работе в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения; за прогул; по собственному желанию; по соглашению сторон; в связи с истечением срока трудового договора. В марте в Путеводитель добавлена новая тема – об увольнении по результатам испытания.

В новом материале рассмотрены спорные ситуации при увольнении по этой причине, информация разделена на разделы:

- установление условия об испытании при приеме на работу;
- невыполнение работодателем обязанности по ознакомлению работника с должностными обязанностями при приеме на работу;
- предупреждение работника о предстоящем увольнении по результатам испытания;
- запрет на увольнение отдельных категорий работников по результатам испытания;
- подтверждение неудовлетворительного результата испытания при увольнении по ч. 1 ст. 71 ТК РФ;
- последствия для работодателя в зависимости

от решения суда. Споры в связи с увольнением работника по результатам испытания.

По каждой спорной ситуации Путеводитель содержит описание спора с указанием обстоятельств, влияющих на исход судебного разбирательства, анализ практики судов общей юрисдикции различных регионов, позиции судов, консультации экспертов. Подробно рассмотрены последствия для работодателей в зависимости от решения суда.

Путеводители КонсультантПлюс – это уникальные аналитические материалы, описывающие порядок решения большинства практических вопросов, которые возникают в работе специалистов – юристов, кадровиков, бухгалтеров, бюджетных специалистов. Путеводители позволяют быстро сориентироваться в незнакомом вопросе, узнать порядок действий или оценить риски в тех случаях, когда возможно несколько вариантов действий. Все материалы в Путеводите-

лях содержат ссылки на нормативные документы, письма ведомств, судебную практику и регулярно обновляются.

**Более подробную информацию о Путеводителях КонсультантПлюс и материалах по кадровой тематике в системе КонсультантПлюс можно узнать в региональном информационном центре Сети КонсультантПлюс ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске».**



## КонсультантПлюс в Иркутске

R I C 1 1 2 S I N C E 1 9 9 3

### (3952) 22-33-33, 53-28-53

**ЗАО «КонсультантПлюс в Иркутске»**  
 Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,  
 1 подъезд, 7 этаж  
[info@irkcons.ru](mailto:info@irkcons.ru), [www.irkcons.ru](http://www.irkcons.ru)



Минимальная сумма инвестирования составляет 2 миллиона рублей, что является достаточно низким порогом входа для подобных сложных контрактов.

На западе существует две модификации подобных контрактов – более агрессивный autocallable<sup>1</sup> и более защищенный – собственно Phoenix<sup>2</sup>. Российские инвесторы

## Феникс от БКС

### как альтернатива самостоятельному инвестированию

**В марте Компания БКС запустила новый структурный продукт «Феникс» - это аналог давно известного и популярного на западе инструмента, который позволяет инвестору получать периодические фиксированные выплаты (20% годовых в рублях в варианте, предлагаемом БКС). Об этом рассказал директор Иркутского филиала БКС Премьер Эдуард Семенов.**

отчасти уже знакомы с подобными инструментами, однако раньше они были доступны только в международном праве (как ноты иностранных инвестиционных банков) и пороги входа колебались от 10 до 30 млн рублей.

Продукт имеет протяженность в один год с возможностью получения фиксированных выплат каждые 3 месяца и привязан к корзине акций из трех голубых фишек - НорильскогоNickеля, Газпрома и Сбербанка. Риски по продукту не превышают рисков по уже известному продукту "с премией" типа worst-off<sup>3</sup> и реализуются только в случае падения одной из бумаг более чем на

20%<sup>2</sup>, любой другой рыночный сценарий полностью устраивает инвестора и позволяет получить 20% годовых доходности<sup>1</sup>.

«Феникс» показывает хороший результат в условиях слабо растущего или дрейфующего рынка, рынка на котором не ожидается взрывного роста либо сильного падения. В случае сильного роста продукт продолжает зарабатывать для инвестора 20% годовых, однако это меньше, чем могли бы принести другие структурные продукты или самостоятельное прямое инвестирование в ценные бумаги. В случае обвального падения продукт несет риски близкие к прямой по-

купке бумаги<sup>2</sup>. Для текущих же условий, когда аналитики прогнозируют умеренный рост широкого индекса до конца года<sup>4</sup>, этот продукт может показать хороший результат. На умеренном рынке «Феникс», принося доходность в 20% годовых<sup>1</sup>, показывает очень хороший результат. Причем, этот результат будет получен даже в ситуации полного отсутствия роста либо некоторого снижения рынка. Фактически при годовом диапазоне колебаний от +20% до -20% инструмент дает положительную доходность строго в 20%, таким образом<sup>1</sup>, опережая рынок. В случае большего роста, продукт начинает отставать, в случае падения ниже 20% инвестор

фиксирует убыток<sup>2</sup>, но не больше чем при прямом инвестировании.

Это уже не просто инструмент для спекулянтов или для тех, кто ищет альтернативу депозитам. Это полноценная альтернатива самостоятельному инвестированию или доверительному управлению. Снижение порога входа и более доступная форма позволяет существенно расширить круг заинтересованных инвесторов.



г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а  
т. (3952) 40-60-80, 20-22-55  
www.bcspremier.ru

1. От англ. Autocallable - с автовызовом 2. От англ. Phoenix - Феникс 3. От англ. Worst-off - «худший из списка» 4. Например: <http://www.sia.ru/2013/01/04/nikolai-otk-alypari.html>. Службу оказывает ООО «Компания БКС», лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2011 г. без ограничения срока действия. Структурный продукт – срочный внебиржевой контракт. Минимальная сумма инвестирования – 2 миллиона рублей. Срок инвестирования – 1 год. Базовые активы: OAO «Газпром», обыкновенные акции, номер государственной регистрации 1-02-00028-A ([www.gazprom.ru](http://www.gazprom.ru)); OAO «НН» «Норильский никель», акции обыкновенные, номер государственной регистрации 1-01-40155-F ([www.nnk.ru](http://www.nnk.ru)); OAO «Сбербанк России», обыкновенные акции, номер государственной регистрации 103014818 ([sberbank.ru](http://sberbank.ru)). Пороговое значение 1 по каждому базовому активу фиксируется при заключении контракта. Пороговое значение 2 по каждому базовому активу соответствует пороговому значению 2, минус 20%. Условия: (1) клиент получает обратно инвестированные средства и фиксированную выплату\* (в рублях) за предыдущие расчетные периоды, в которые фиксированная выплата не производилась (в рублях), в случае если все базовые активы превысят на любую дату фиксации продукта, заданное пороговое значение 2, при этом продукт исполняется досрочно; (2) в случае если на дату фиксации цена хотя бы одного базового актива превысит пороговое значение 1 и будет ниже порогового значения 2, но при этом цена ни одного базового актива не будет ниже порогового значения 1, то инвестор получает фиксированную выплату по итогам расчетного периода, значащего на дату фиксации (а также за предыдущие расчетные периоды, в которые фиксированная выплата не производилась); (3) в случае если цена хотя бы одного базового актива на дату фиксации продукта окажется ниже заданного порогового значения 1, инвестор не получает фиксированной выплаты; (4) в случае если цена хотя бы одного базового актива на дату исполнения продукта окажется ниже заданного порогового значения 2, но выше порогового значения 1, инвестор получает обратно инвестированные средства и фиксированные выплаты (а также за все предыдущие периоды, в которые фиксированные выплаты не производились); (5) в случае если цена хотя бы одного базового актива на дату исполнения продукта окажется ниже заданного порогового значения 1, инвестор получает базовый актив, показавший наибольшее падение цены на дату исполнения продукта, в объеме и по цене, установленной для данного базового актива. Инвестор несет расходы по выплате вознаграждения брокеру, депозитарию, по возмещению расходов, уплате налогов и иные расходы. Условия действительны на 01.04.2013 г. ООО «Компания БКС» не обещает и не гарантирует эффективности работы (доходности вложений, получения дохода от инвестирования денежных средств) на внебиржевом срочном рынке. \*Фиксированная выплата – сумма денежных средств, которая может быть выплачена, при соблюдении условий продукта. 1. В случае выполнения условий: (1), (2), (4) 2. В случае исполнения условий (5).

### прогнозы



## Пузырь надулся

**В свете явного замедления экономики решится ли российское правительство на девальвацию рубля? Что будет с рублем к концу 2013 года? Какой прогноз на ближайшие полгода можно дать по курсу рубля к USD и EUR? На вопросы отвечает Анна Кокорева, аналитик Компании Альпари.**

На сегодняшний день рубль несколько ослаб, что связано, прежде всего, с падением цен на нефть в первом квартале. В целом же валюта достаточно стабильна.

Спад экономики – это неизбежный и ожидаемый краткосрочный эффект от вступления в ВТО. В условиях экспортной экономики слабый рубль позволит показать экономический рост. Но не стоит забывать, что объем экспорта зависит от добычи, и в то время как рост производительности находится на нуле, правильнее будет не девальвировать национальную валюту, а увеличивать производство. Также серьезное ослабление рубля не-

гативно скажется на репутации отечественных банков и увеличит отток капитала из страны. Вряд ли правительство пойдет на подобные меры.

Однако небольшое ослабление все же возможно, на недельном графике пары USD/RUR виден четкий восходящий канал, и к концу года стоимость доллара может достигнуть 35 руб. 50 коп. Толчком к такому падению рубля может послужить обвал американских индексов и цен на нефть. Если второй факт трудно прогнозировать, то наступление первого условия – лишь вопрос времени. Причина роста основных индексов США кроется в де-нежных вливаниях со-

стороны ФРС и других мировых центробанков. Деньги разгоняют стоимость активов. Плюс часть капиталов возвращается с периферийных рынков в ядро финансовой системы, которым являются США. В итоге пузырь на фондовом рынке надует все больше и больше, на мой взгляд, коррекция неизбежна.

Ослабление рубля относительно евро будет более сдержанным. В первую очередь это связано со слабостью евровалюты, которая на сегодняшний день не привлекает для инвесторов, как резервный актив. К концу года мы ожидаем колебание курса в районе 42 рублей за один евро.

## Золото справится



**Почему произошел обвал цен на золото и продолжает ли главный драгметалл оставаться «тихой гаванью» для инвесторов? Эксперт БКС Премьер Людмила Лукова дает советы, когда лучше покупать золото и с помощью каких инструментов «входить в металлы» наиболее разумно.**

**– Чем вызвано резкое падение цены золота и других металлов на мировых рынках?**

– Резкому снижению котировок золота способствовал целый комплекс причин. Во-первых, пересмотр прогнозов крупными банками по золоту пришелся на момент котирования рынком ключевой зоны поддержки, которая не смогла сдерживать напор «медведей». Также причиной падения привлекательности золота в глазах инвесторов стали

признаки улучшения ситуации в экономике США.

Еще один фактор – требование чиновников Евросоюза, чтобы Кипр продал часть своих золотовалютных запасов. У инвесторов это вызвало опасения, что следом продажу своих золотовалютных запасов начнут и другие проблемные страны региона – Испания, Италия.

**– Оправится ли рынок драгметаллов от столь сильного потрясения? Могут ли цены на золото продолжить снижение?**

– Большая вероятность, что рынок оправится. Золото по-прежнему остается защитным активом, спрос со стороны частных инвесторов и центробанков высок.

И надо заметить, что к настоящему моменту половина обвального падения уже отыграна – физический спрос на металл толкает цены вверх, пробивая один за другим уровни сопротивления.

На наш взгляд, более вероятен сценарий продолжения восстановления цен на благородный металл в ближайшие недели к 1530-1560 долларам за тройскую унцию.

**– Привлекателен ли текущий уровень цен на драгметаллы для покупки? Как обезопасить свои вложения в драгоценные металлы?**

– Текущий уровень цен на золото и серебро является привлекательным для покупки, так как большинство факторов указывает на продолжение роста котировок этих металлов в среднесрочной перспективе.

Оптимальным и наиболее целесообразным с инвестиционной точки зрения является вхождение в металлы через фьючерсы. Инвестор в таком случае несет наименьшие потери по сравнению с другими формами инвестирования в золото. При этом частному инвестору фьючерсы позволяют получить доход как на растущем, так и на падающем рынке.

# Дом или квартира?

**Мы продолжаем сравнивать жизнь в городской квартире и в частном доме. Собственным опытом поделились иркутяне, которые на себе ощутили достоинства и недостатки каждого варианта.**

**Елена Гуськова,**  
владелица торговой  
компании в Иркутске:

– Мы с мужем свой дом в поселке Молодежный строили давно. Выбора тогда особого не было, сейчас, возможно, удалось бы найти подходящий вариант на «вторичке». А тогда мы купили участок на краю поселка с видом на Ангару и заказали проект у питерского архитектора – хотелось нетипичный дом, адаптированный к нашим потребностям и увлечениям. К примеру, нужно было

«вписать» в проект дома зимний сад, спортзал, финскую баню, гараж... Даже в самой большой квартире такое не разместить. К тому же на участке есть еще и русская баня, и гостевой домик.

Стоимость строительства, по моим подсчетам, близка к покупке городской квартиры. К примеру, «квадрат» с черновой отделкой у «Нового города» стоит 40-65 тысяч рублей, а с учетом ремонта его стоимость приближается уже к 100 тысячам.

Коммунальные расхо-

ды даже ниже, чем в городе, несмотря на то, что площадь дома у нас составляет 360 кв.м. Летом нам не нужно включать отопление, плюс тарифы за электроэнергию у нас ниже, чем в городе, так как территориально мы находимся в Иркутском районе. По этой же причине и ОСАГО для наших машин обходится дешевле.

Инфраструктура в поселке нас полностью устраивает – аптеки, парикмахерская, пара мини-детсадов, почта, различные магазины.



«квадратов» даже для семьи из 5 человек – много. Некоторые комнаты вообще не используются. К примеру, сегодня я бы ни за что не стала выделять отдельные площади под солярий на крыше. Зато сразу бы спланировала, как с толком использовать подвальные помещения – все равно делать подвал необходимо.

**Олег Федоров,**  
управляющий партнер  
адвокатского бюро  
«Первое», руководитель  
девелоперского проекта  
«Яхтенная деревня  
Саввино», яхтсмен:

– Преимущество у городской квартиры только одно – расположение в шаговой доступности от детского сада, школы, детских кружков и секций. Дети все-таки не так мобильны в передвижениях, и если ребенку нужно не только в школу, но и на английский, танцы, в изостудию и бассейн – для семьи даже с двумя автомобилями это будет затруднительно. В свое время, когда моя младшая дочь была маленькой, я это остро почувствовал. А вот плюсов у собственного дома намного больше.

Самый первый плюс, который чрезвычайно трудно описать словами – это мироощущение. Согласитесь, оно будет совершенно разным у хозяина дома и участка земли и у собственника ячейки в бетонно-кирпичном муравейнике. Марк Твен сказал совсем не зря: «Покупайте землю, ее больше не делают». Качество жизни определяется, на мой взгляд, двумя параметрами: близостью к природе и степенью взаимодействия, коммуникации с ближайшим окружением, то есть соседями и компаниями, которые тебя обслуживают. Так вот в городе, несмотря на высокую плотность населения, коммуникация минимальна. Твой сосед, с которым ты сталкиваешься случайно раз или два в неделю, врубает музыку на полную громкость, топает ногами и ругается во весь голос у тебя над головой, оставляет пивные бутылки и мешки с мусором в подъезде; теплосбытовая компания включает и выключает батареи по расписанию, а не тогда, когда тебе хочется, отключает горячую воду летом; управляющая компания забывает менять

## Можно ли сегодня купить загородный дом рядом с водой и недалеко от Иркутска по приемлемой цене?



**Мария Кибанова,**  
отдел продаж строительной компании  
«Поместье»:

– Многие согласятся, что одним из самых востребованных мест для покупки дома или земельного участка является Байкальский тракт. Своей привлекательностью он обязан заливом реки Ангары, лесополосе и близости к Иркутску.

Однако приобрести дом с земельным участком у воды, недалеко от городской

черты и, самое главное, по приемлемой цене можно и по Култукскому тракту. Это направление сегодня активно развивается, оно привлекательно как для застройщиков малоэтажек, так и для их будущих жителей. Среди основных преимуществ этого направления – развитая инфраструктура, близость к Иркутску и Шелехову, относительно невысокая транспортная загруженность. Следует также учесть, что к 2018 году Култукский тракт планируется реконструировать, и он станет гораздо безопаснее и удобнее для поездок на Байкал. Нельзя не упомянуть и о таком преимуществе Култукского тракта, как близость реки Иркут.

Коттеджный поселок «Родовое поместье» занимает участок в 3,5 гектара. Живописная особенность его окрестностей – очаровательное озеро в селе Баклаши (Шелеховский район). Благодаря уникальным природным и географическим особенностям территории коттеджи в селе Баклаши приобретают особую популярность, поэтому активно развивается и местная инфраструктура.

Малоэтажная застройка занимает площадь 2157 кв.м. Важным преимуществом поселка является близость озера, его размеры – 8 га. Берега озера в начале лета будут отсыпаться песком, что открывает широкие возможности для поклонников рыбалки и пляжного отдыха. Впрочем, все это возможно не только на озере, но и на реке Иркут – ее берег всего в километре от поселка.

**Надежда Уньщикова,**  
совладелица бизнеса  
по оптовой торговле  
специальными материалами:

– Несколько лет назад мы в связи с расширением семьи стали готовиться и к расширению жилплощади. До этого мы все время жили в квартире, да и дальше планировали – просто хотели купить квартиру большей площади.

Но, во-первых, собственный дом для мужа – заветная мечта из серии «посадить дерево, вырастить сына...». А во-вторых, нам в тот момент как раз «подвернулся» земельный участок по очень выгодной цене: 700 тысяч рублей за 15 соток в поселке Молодежный – согласитесь, очень недорого.

Участок, конечно, был проблемный – с обременением в виде котлована. Да и в итоге вложения в дом значительно превзошли стоимость городского жилья. По моим примерным подсчетам, вложить нам пришлось в общей сложности около 14 миллионов рублей (сумма с учетом покупки земли). И финансовые «вливания» продолжают – дом построили, ремонт сделали, но нужно постоянно поддерживать в надлежащем состоянии и жилище, и придомовую территорию.

Текущие расходы при этом несопоставимы с «коммуналкой» городских квартир: охрана обходит-

“  
Собственный  
дом для мужа –  
заветная мечта из  
серии «посадить  
дерево, вырастить  
сына...»

ся дорожке, электроэнергия потребляется больше из-за больших площадей – расходы на нее тоже выливаются в приличную сумму, вода за городом обычно не очень хороша – нужно обязательно ставить систему фильтрации, плюс регулярный вывоз выгребной ямы и многое другое...

Случаются и форс-мажоры. К примеру, со временем пришлось устранять недостатки конструкции дома. Или вот пенобетон «дал усадку», и свежештукатуренные стены потрескались. Пришлось заново штукатурить и красить. Теперь бы я для строительства дома выбрала кирпич.

Кроме того, я бы ограничилась домом куда меньшей площади: 300

## Коттеджный поселок «Родовое поместье»

**с. Баклаши**

Коттеджи  
135 и 149 кв.м.  
Участки  
от 9 до 20 соток

Ввод в эксплуатацию  
2 квартал 2013 г.  
от 3,9 млн. руб.

666-141  
www.sk-pomeste.ru

Коттеджный поселок  
на берегу озера





“  
Самый первый плюс, который чрезвычайно трудно описать словами – это мироощущение. Согласитесь, оно будет совершенно разным у хозяина дома и участка земли и у собственника ячейки в бетонно-кирпичном муравейнике.

ло 600 руб/мес. Возьмем для простоты, что полгода зима, полгода лето, таким образом среднегодовая сумма расходов на электроэнергию составит 21000 рублей, взнос в ТСЖ 6000 рублей, вода 1200 рублей, итого за год: 28200 рублей. Вывод: на единицу площади квартиры в городе ежегодные расходы составят 1000 рублей, а на собственный дом – 282 рубля.

В-третьих, чистый воздух, и вообще – степень чистоты. В том же поселке Новоиркутский, который находится прямо за микрорайоном Университетский, разница с городом ощутима – пыли в десятки раз меньше. Там зимой сугробы белые, а в городе – серо-черный слоистый пирог. Из дома ты и твои дети выходят на свой газон, в свой сад, а в квартире – через запыленный подъезд в загаженный собаками, замусоренный и заставленный автомобилями двор.

В-четвертых, строительство собственного дома даже с учетом стоимости земли существенно дешевле, чем покупка квартиры. Гараж рядом с квартирой, кстати, очень часто обходится в сумму сопоставимую со стоимостью самого жилья.

Не менее важно и окружение. Думаю, неслучайно, если замечу, что в загородных поселках обычно складывается особое сообщество. Если соседей по многоквартирному дому редко удается объединить для какого-то общего дела, то в загородных поселках, как правило, соседи неравнодушные. Так, на асфальтирование внутрипоселковых дорог в Молодежном мы дважды собирали довольно крупные суммы – по 25-50 тыс руб с каждого дома, и оба раза все соседи охотно участвовали в благоустройстве территории.

лампочки и не может обеспечить чистоту в подъезде. Счастливые обладатели собственных домов этих проблем не имеют.

Во-вторых, коммунальные расходы в собственном доме в разы меньше, чем в квартире. Приведу конкретные цифры: за квартиру-студию площадью всего 42 «квадрата» я плачу 3000 рублей в месяц, плюс электроэнергия – около 500 рублей Итого получается 3500 руб в месяц или 42000 рублей в год. Для сравнения: платежи за дом в поселке Новоиркутский площадью около 100 кв.м. складываются из следующих сумм: вода около 100 руб/мес, взнос в ТСЖ – 500 руб/мес., электроэнергия – в зимние месяцы около 3000 руб/мес, летом – око-

**Олег Федоров,**  
руководитель девелоперского проекта «Яхтенная деревня Саввино»:

– Подытожив опыт жизни в коттеджных поселках Молодежное и Новоиркутский, я решил, что надо строить свой поселок. Почему свой? Отвечаю: для меня определяющими являются слова – в лесу и у воды. Возле Иркутска сейчас таких поселков практически нет. Яхтенная деревня Саввино – проект, полностью отвечающий этим условиям. Место просто уникальное: лесной участок на берегу небольшого теплого залива рядом с деревней Ново-грудинина.

Как девелопер проекта, я вижу свою задачу в том, чтобы очень бережно вписать в окружающую природную среду все, что задумано: и дома, и спорткомплекс, и детскую площадку, и яхт-клуб, и пляж. Надо сделать так, чтобы не просто себе жилье построить и денег заработать, но чтобы мои дети с гордостью могли сказать: «Яхтенную деревню Саввино придумал и построил наш папа!». Чтобы покупатели стали нашими добрыми соседями, а может быть и друзьями. И тщеславие здесь ни при чем, просто все, что остается после нас, благодаря чему мы живем вечно – это наши дети и наши дела, поступки.

Мне, как юристу, адвокату, было очень важно соблюсти все требования законодательства, получить необходимые документы и разрешения до начала строительства, чтобы не получилось так, как часто у нас бывает: начинают строить, а потом догоняют экспертизы, согласования. За свой проект я ручаюсь, все документы в порядке, и поэтому уверен, что за это лето инфраструктуру Яхтенной деревни Саввино мы построим. Надеюсь, что кто-то из читателей газеты станет одним из моих соседей в Саввино.

**ЯХТЕННАЯ ДЕРЕВНЯ САВВИНО**

АВТОСТОЯНКА  
ЯХТКЛУБ  
ДЕТСКАЯ ПЛОЩАДКА  
ПЛЯЖ  
СПОРТКОМПЛЕКС  
НАБЕРЕЖНАЯ  
ЗАЛИВ

● Свободные участки  
● Проданные участки

СЛУЖБА ПРОДАЖ: (3952) 68-111-8, HTTP://SAVVINO38.RU



## Все идет по бизнес-плану

**Успех в бизнесе зависит не только от интенсивного развития. Рост невозможен без сохранения уже достигнутых результатов. О страховании, как современном инструменте риск-менеджмента, рассказывает директор Иркутского филиала Группы Ренессанс страхования Иван Мельник.**

Российские же компании чаще готовы рисковать и экономить на страховании. Тем не менее, статистика говорит, что каждая компания примерно раз в три-четыре года сталкивается с событиями, способными надолго «вывести из строя» бизнес, требующими дополнительных финансов для восстановления.

**– О каких событиях может идти речь?**

– В основном это классические риски: пожар, повреждение водой, аварии систем коммуникаций, противоправные действия третьих лиц и стихийные бедствия.

При этом вероятность наступления этих рисков для отдельных отраслей варьируется: например, склады горят чаще, чем офисные помещения. Для гостиниц же наиболее актуальны заливы, а для крупных торговых центров с большим количеством арендаторов – страхование ответственности. Промышленные предприятия заинтересованы, прежде всего, в страховании машин и механизмов от поломок и аварий. Экспедиторские и транспортные компании – в автостраховании и страховании грузоперевозок.

В зависимости от специфики деятельности предприятия полис может также предусматривать возмещение потерянной прибыли из-за перерыва в производственной или коммерческой деятельности, вреда, нанесенного здоровью или имуществу третьих лиц. Кроме того,

возможно страхование персонала от несчастных случаев, которое является бесспорным преимуществом работодателя на рынке труда.

**– Какие страховые продукты для бизнеса вы предлагаете?**

– Мы предлагаем комплексные решения для компаний всех форм собственности и сфер экономики, независимо от размеров бизнеса. Однако фокус наших усилий направлен на разработку специальных программ и условий для малых и средних предприятий. Специалисты компании проводят риск-аудит и формируют уникальные для наших клиентов предложения, исходя из их потребностей и специфики конкретного бизнеса.

Помимо возмещения ущерба, вызванного гибелью или повреждением имущества, возмещаются дополнительные расходы на расчистку территории, утилизацию поврежденного имущества и привлечение экспертов. В рамках комплексной программы мы предлагаем также страхование грузоперевозок, автопарков, любого транспорта и спецтехники. При этом если для клиента важно купить качественный продукт без переплаты за ненужные опции, существуют специальные «облегченные» версии.

**– Из чего складывается цена полиса и что влияет на его стоимость?**

– Основой для определения страховой суммы была и остается действительная стоимость иму-

щества. Ведь основная задача, которую решает страхование, это компенсация ущерба, причиненного гибелью или повреждением застрахованного имущества.

Стоимость комплексного страхования колеблется в среднем от 0,05 до 0,3% от стоимости страхового имущества. При этом ставка определяется индивидуально для каждого клиента и рассчитывается в зависимости от особенностей его деятельности, видов страхового имущества, набора предусмотренных в договоре страховых рисков и, конечно, условий эксплуатации имущества – наличия охраны, противопожарных систем, состояния систем коммуникаций. Включение в полис франшизы существенно влияет на стоимость полиса. Ведь предпринимателя, в первую очередь, волнуют именно катастрофические риски, способные привести к полной ликвидации деятельности бизнеса, а с мелкими и незначительными убытками многие способны справиться самостоятельно.

**– По статистике 40% компаний малого и среднего бизнеса уходят с рынка по причине утраты имущества. Почему это происходит?**

– Действительно, процент предприятий, покидающих рынок из-за ограниченности финансовых ресурсов и неспособности восстановиться даже после самых банальных форс-мажоров, в России очень высок. А вот количество компаний, которые страхуют свой бизнес, относительно небольшое.

При этом нужно отметить, что фактически все международные

компании, работающие на нашем рынке и специализирующиеся на розничной торговле – застрахованы. Владельцы сетей отчетливо понимают, что, кроме страхования, иного цивилизованного способа минимизировать потери от непредвиденных событий просто не существует. Они изначально воспринимают страхование как обязательную составляющую бизнеса, и включают в свой бюджет эти затраты. Обычно им требуется комплексная и всеобъемлющая страховая защита.

**Ренессанс®**  
страхование

Иркутск, ул.Красноярская, 31/1, 404  
Тел.: (3952) 54-65-41, 54-65-40  
www.renins.com

ООО «Группа Ренессанс Страхование»  
Лицензия ФССН №1284 77 от 13 февраля 2006 г.

### недвижимость

## Итоги аукционов по продаже муниципального имущества города Иркутска за февраль - апрель 2013 года

**Продавец** – Администрация города Иркутска в лице комитета по управлению муниципальным имуществом администрации города Иркутска

**Место проведения торгов** – г. Иркутск, ул. Поленова, д. 1, конференц-зал.

Дата проведения аукциона	Наименование имущества	Количество поданных заявок	Участники аукциона	Цена сделки приватизации, руб.	Наименование победителя аукциона	Дата проведения аукциона	Наименование имущества	Количество поданных заявок	Участники аукциона	Цена сделки приватизации, руб.	Наименование победителя аукциона
15.02.2013	Нежилое помещение, этаж 1, номер на поэтажном плане 5, 5а, 5б, 5в, 6, 6а, 6б, 6в, 6г, площадью 96,60 кв.м., расположенное по адресу: г.Иркутск, ул.Фурье, д. 4	5	1. Смолина Ф.А. 2. Ясус М.В. 3. ООО «Гранд-Отель» 4. ООО «Рента» 5. Бубнов К.А.	8 800 000	Смолина Ф.А.	26.04.2013	Магазин - нежилое помещение, расположенное на 1-этаже 2-этажного кирпичного здания, общей площадью 32,10 кв.м., по адресу: г.Иркутск, ул. Б. Хмельницкого, д. 3	13	1.Трусов С.А. 2.Мухин П.В. 3.Шафир А.В. 4.Паньков М.В. 5.Халипов Р.В. 6.Тулин А.А. 7.Крапивин В.Н. 8.Бурьякин Д.П. 9.Новиченко А.В. 10.Береснев Т.А. 11.Полиценко Е.С. 12.Перфильева Н.С. 13.Кожеников Д.А.	2 950 000	Халипов Р.В.
15.02.2013	Нежилое административное встроенно-пристроенное нежилое помещение, общей площадью 276,10 кв.м., расположенное на 1 и 2 этажах 2-этажного нежилого здания, по адресу: г.Иркутск, ул. Чехова, д. 2	4	1. ООО «Гранд-Отель» 2. ООО «Рента» 3. Чекотова Н.А. 4. Бабавев З.А.	27 600 000	Чекотова Н.А.	26.04.2013	Нежилое административное встроенно-пристроенное нежилое помещение, общей площадью 276,10 кв.м., расположенное на 1 и 2 этажах 2-этажного нежилого здания, по адресу: г.Иркутск, ул. Чехова, д. 2	5	1.Дурнев В.Ю. 2.Самышкин О.А. 3.Мухин П.В. 4.ООО «Торговая площадь Павла Чекотова» 5.Трусов С.А.	14 950 000	Самышкин О.А.
15.02.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 151,5 кв.м., инв.№ 25:401:001:020301810, лит. Д,Д1,Д2,Д3, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1739 площадью 256 кв.м., по адресу: г. Иркутск, ул.Киевская, 11	Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок				26.04.2013	Нежилое административное встроенно-пристроенное нежилое помещение, общей площадью 12,7 кв.м., этаж 1, номера на поэтажном плане 1, 2, расположенное по адресу: г. Иркутск, ул. Ямская, д. 53	3	1.ЗАО «СИБАЗ» 2.ОАО «Производственное объединение «Усольмаш» 3.Шафир А.В.	500 000	ЗАО «СИБАЗ»
15.02.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 471,9 кв.м. инв.№ 25:401:001:020211150, лит. А, а, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000003:2266 площадью 3544 кв.м, по адресу: г. Иркутск, ул.Тельмана, 90-а	Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок				26.04.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 471,9 кв.м. инв.№ 25:401:001:020211150, лит. А, а, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000003:2266 площадью 3544 кв.м, по адресу: г.Иркутск, ул.Тельмана, 90-а	2	1.Желиховский А.Е. 2.Петшикин Н.С.	6 500 000	Желиховский А.Е.
29.03.2013	Нежилое административное 2-этажное с подвалом брущатое здание, общей площадью 839,50 кв.м., расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000021:1796 площадью 1148 кв.м, по адресу: г. Иркутск, ул.Трилисера, 57	3	1. Манжуев А.В. 2. Тармаева И.Ю. 3. ООО «АльянсСтрой»	12 100 000	ООО «АльянсСтрой»	26.04.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 151,5 кв.м., инв.№ 25:401:001:020301810, лит. Д,Д1,Д2,Д3, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1739 площадью 256 кв.м, по адресу: г. Иркутск, ул.Киевская, 11	Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок			
29.03.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 151,5 кв.м., инв.№ 25:401:001:020301810, лит. Д,Д1,Д2,Д3, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000034:1739 площадью 256 кв.м, по адресу: г. Иркутск, ул.Киевская, 11	Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок				26.04.2013	Бассейн - нежилое помещение, расположенное в подвале 4-этажного крупноблочного жилого дома, общей площадью 300,40 кв.м., (номер на поэтажном плане подвал-1, 1а, 2-15), по адресу: г. Иркутск, ул. 5 Армии, д. 69	Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок			
29.03.2013	Нежилое здание, назначение: нежилое, 1-этажный, общей площадью 471,9 кв.м. инв.№ 25:401:001:020211150, лит. А, а, расположенное на земельном участке из земель населенных пунктов с кадастровым № 38:36:000003:2266 площадью 3544 кв.м, по адресу: г. Иркутск, ул.Тельмана, 90-а	Аукцион был признан несостоявшимся по причине отсутствия заявок									

Справки по телефонам: 52-00-98. Сайт: kumi.irk.ru

**Актуальные предложения  
по продаже и аренде  
недвижимости  
всегда на сайте  
REALTY.IRK.RU**

## НЕДВИЖИМОСТЬ

**ПРОДАЁТСЯ**

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

### classified

#### Сдаются офисы!

ул. Красноармейская, 7



Офисы в бизнес-центре "Деловой дом" от 20 до 50 кв.м. Современная отделка помещений, кондиционирование, круглосуточная охрана, видеонаблюдение, система ограниченного доступа, телефон, выделенная линия интернет.

**33-06-03**

#### Нежилое помещение. Продажа

пр. Космический



217 кв.м, цоколь с окнами, кабинетная планировка, черн.отделка, потолки 2,9м., отдельный вход, удобное месторасположение.

**2 500 тыс. руб. 533-333, 422-333**

#### Продаем участки

Байкальский тракт, 14 км.



Участки по Байкальскому тракту под коммерческое использование - 29 сот. и 10 сот. Первая линия. Удобное расположение на одной из самых оживленных трасс города Иркутска.

**533-333, 422-333**

#### Участок на Байкале!

Порт Байкал



Продаю участок! Порт Байкал, напротив Листвянки, 1,5 га, земли поселений. Коммуникации частично. Торг уместен. Собственник.

**8 млн руб. 8-9643-58-77-91**

#### Коттедж с видом на залив!

ТСЖ Молодежное



Роскошный коттедж! 386 кв.м., кирпич, участок 15 сот., баня. В доме сауна, зимний сад, кинозал. Мебель, встроенная техника. Ландшафтный дизайн. Торг!

**39 млн.руб.**

**606-544**

### ПРОДАЕТСЯ

Административное здание и столарка в Иркутске-II

Назначение нежилое. 1-эт., площадь 633,5 кв.м. Цена договорная. Собственник.

**48-18-31, 48-18-32, 45-15-38**

### ПРОДАЕТСЯ

Нежилое здание – шлако-заливной гараж в Иркутске-II

Общая площадь 56,2 кв.м. Собственник. Цена договорная.

**48-18-31, 48-18-32, 45-15-38**

### ПРОДАЕТСЯ

Административное здание в Иркутске-II

Назначение: нежилое. 1-этажное (подземный этаж – подвал), общая площадь 243,1 кв.м. Собственник. Цена договорная.

**48-18-31, 48-18-32, 45-15-38**

#### Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 15.05.2013 (тыс руб/кв.м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	75,26	65,20	63,35	59,22	53,65
1 комн. панель	82,44	70,25	65,83	62,65	58,83
2 комн. кирпич	71,73	62,59	56,39	55,23	53,01
2 комн. панель	71,76	64,03	59,94	53,83	51,76
3 комн. кирпич	68,79	60,02	56,26	51,57	49,50
3 комн. панель	67,67	59,25	54,55	50,24	48,47
Средняя стоимость на 15.05.2013					
	69,15	61,80	56,60	53,76	51,41

#### Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 15.05.2013г. (тыс руб/кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	-	49,43	51,00	-	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2013 года	-	57,50	50,50	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2013 года	-	49,94	42,77	-	41,00
2014 год и позже	-	47,07	44,12	-	40,50
Средняя стоимость на 15.05.2013					
	-	49,35	44,80	-	40,88

#### Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 15.05.2013г. (тыс руб/кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	52,95	39,55	24,17	26,92	22,64
склад (аренда)	0,60	0,40	0,37	0,28	0,22
магазин (продажа)	88,17	52,34	46,64	35,74	37,13
магазин (аренда)	1,12	0,74	0,61	0,43	0,54
офис (продажа)	80,40	51,81	49,37	39,73	39,81
офис (аренда)	0,94	0,65	0,50	0,49	0,50

По данным REALTY.IRK.RU

**Слата 10 лет вместе**

ТОРГОВАЯ СЕТЬ

Период проведения: 22 апреля - 15 июня 2013 г.

**ВПЕРВЫЕ СУПЕРАКЦИЯ!**

# ВЫИГРАЙ КВАРТИРУ!

в Иркутске и много других ПРИЗОВ

- КУПИ 2 ТОВАРА P&G**  
Совершите покупку 2 ЛЮБЫХ товаров из брендов-участников продукции компании Проктер энд Гэмбл на 1 чек в любом супермаркете "Слата" или универсаме "Славный" в период с 22 апреля 2013 г. до 11-00 часов 15 июня 2013 г.
- ПОЛУЧИ И СОХРАНИ**  
Получите у кассира чековый купон вместе с чеком за свою покупку и сохраните до розыгрыша
- ПРИХОДИ И ВЫИГРЫВАЙ**  
Приходите 15 июня на площадь перед Дворцом Спорта "Труд" по адресу г.Иркутск, ул. Ленина, 48 с 11-00 до 14-00 часов и сбрасывайте чековые купоны в специальный ящик для розыгрыша.

Розыгрыш состоится СРЕДИ ПРИСУТСТВУЮЩИХ УЧАСТНИКОВ акции 15 июня 2013 г. в 14-00 часов по адресу: г.Иркутск, ул. Ленина, 48 на площади перед Дворцом Спорта "Труд"

Подробности на сайте [www.slata.ru](http://www.slata.ru).

Организатор акции - ООО "Супермаркет Бизнес-центр "Слата". Срок проведения акции - 22.04.2013 г. по 15.06.2013 г. Информация о правилах проведения мероприятия, описаниях и характеристиках призов, правилах розыгрыша и розыгрышах на территории супермаркета "Слата" и универсаме "Славный" в период с 22 апреля 2013 г. до 11-00 часов 15 июня 2013 г. в соответствии с действующим законодательством РФ. Участник, выигравший один из призов, обязан в течение указанного срока предъявить претензии. Организатор не несет ответственности за непредвиденные обстоятельства и не гарантирует выигрыша. Выигравший участник обязан предоставить в течение указанного срока документы, подтверждающие участие в акции. Организатор оставляет за собой право вносить изменения в правила акции без предварительного уведомления. Организатор не несет ответственности за непредвиденные обстоятельства и не гарантирует выигрыша.

Бренды-участники акции:

**Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU - тел. (3952) 701-303**

Актуальные предложения  
по продаже и аренде  
недвижимости  
всегда на сайте  
**REALTY.IRK.RU**

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

**REALTY.IRK.RU**

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:

- Новостройки Иркутска и области
- Вторичное жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified



МУНИЦИПАЛЬНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  
**УПРАВЛЕНИЕ  
КАПИТАЛЬНОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА**  
ГОРОДА ИРКУТСКА

МУП «УКС города Иркутска» приглашает представителей бизнеса социальной направленности (культура, образование, спорт, и др.) принять участие в нашем новом проекте «Иркутск. Бизнес. Общество»

**В рамках проекта Вам предоставляется:**

- ✓ Социальная аренда.
- ✓ Готовые помещения для бизнеса «под ключ».
- ✓ Рекламно-информационная поддержка.

**Наше предложение:**

- нежилые помещения в Ленинском районе города Иркутска
- площадь от 115 м<sup>2</sup>
- удачное местоположение
- удобные планировки

**Тел.: (3952) 730-200**

**Наш сайт: [www.uks.irkutsk.ru](http://www.uks.irkutsk.ru)**



**Квартира Вашей мечты!**

м/р Солнечный, ост. Ракета



3-комн. квартира в новом ЖК Маяк, 110 кв.м, 2/12 кирп. дома, 2 лоджии, подземный паркинг, рядом школа №25, дет.сад, магазины. Черновая отделка.

**8 740 тыс. руб. 533-333, 422-333**

**Продаю 3-комн. квартиру**

ул. Александра Невского, 60



Дому 5 лет. Площадь 118 кв. м. 2/9 кирпич. дома. Авторский дизайн, 3 лоджии, 2 санузла, гардеробная. Сигнализация. В подъезде консьерж. Подземная автопарковка.

**10 500 тыс. руб. 533-333, 422-333**

## Продаются участки земли

в Осинском районе («Золотые пески») под строительство для бизнеса и отдыха

Зона развития массового туризма —  
**«Золотые пески»**



**Спешите занять место под солнцем!**

Сдается в аренду (продается) территория в зоне отдыха и туризма «Золотые Пески» в Осинском районе Иркутской области на побережье Братского моря. Расстояние от г.Иркутска - 196 км

Наше предложение ориентировано на следующие группы арендаторов:

- Услуги общепита (уличные кафе, фаст-фуды, и т.п.)
- Прокат оборудования (спортивный инвентарь, велосипеды, квадроциклы, гидроциклы, катамараны и т.п.)
- Различные аттракционы (надувные, спортивные, развлекательные)
- Организация различных мероприятий (спортивных, музыкальных, информационных, рекламных, развлекательных, обучающих и т.п.)
- Магазины
- Турбазы
- Детские аттракционы
- И все другие категории, которые, по Вашему мнению, смогут благоприятно сказаться на имидже «Золотых песков»

В аренду сдается: 52 га земли рекреационного назначения, 16 одноэтажных летних домиков и кафе. Турбаза рассчитана на 48 мест.

**Стоимость аренды земли за сезон:**

10 соток земли — 30 тыс рублей;  
20 соток - 50 тыс. рублей;  
30 соток - 70 тыс. рублей;  
1 га земли - 100 000 рублей

**Мы готовы к рассмотрению аренды земли на 5 и более лет.**

**Арендаторам предоставляются следующие условия:**

Территория, электричество (по счетчику);  
Охрана бизнеса на территории турбазы «Золотые пески».



Додонов Андрей Николаевич тел.: 759-003 e-mail: ddd@irk.ru сайт: [www.goldpeski.ru](http://www.goldpeski.ru)

Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU - тел. (3952) 701-303